1983 Report on the Canadian Automotive Industry

Government of Canada
Regional Industrial Expansion

Gouvernement du Canada
Expansion industrielle régionale

Canada

1983 REPORT ON THE CANADIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY

Introduction

The importance of the Canadian automotive industry, as the largest Canadian manufacturing sector, has resulted in suggestions that a source of continuing and consistent data covering the industry should be made available to the general public. Reiterating recommendations from an industry task force report of 1977 and the Reisman Report of 1978, the 1983 Automotive Task Force recommended that an annual report on the Canadian automotive industry should be initiated by the federal government. The following report represents the government's positive response to an increasing demand for more information on the state of the automotive industry in Canada.

This report, because it is the first one, is more extensive in scope than what is envisaged for the future. It is not just a report on the Canadian industry in 1983 and its prospects for the foreseeable future, but a very much broader report which documents the history of the industry in Canada since 1978 and the significant events on the international scene which have affected its performance.

A wide range of statistical information on the Canadian industry is included in a special statistical appendix to the report. This data expands on the information in the text and updates much of the information contained in both the Reisman Report and the more recent task force report.

In future years the report will provide an opportunity to present, on an annual basis, a comprehensive picture of developments in the industry, its products and trade, as well as a close examination of such major topics of interest as productivity and product and process innovations. It is hoped that this annual report will foster a greater understanding of the Canadian automotive industry.

TABLE OF CONTENTS

Chapter 1: Highlights of the Canadian Automotive industry in 1983 1

Chapter 2: The Canadian Automotive Industry: 1978-1983 15

Chapter 3: The International Environment 36

Chapter 4: The World Outlook for the Automotive Industry 46

Chapter 5: Prospects for the Canadian Automotive Industry in the 1980s 52

Statistical Appendix 56

Text Tables

Table 1: Passenger Car Sales in Canada: 1978-1983 8
Table 2: Structure of the Automotive Parts Industry in 1981 9
Table 3: Percentage Changes in Passenger Car and Commercial Vehicle Production: Canada and the United States: 1978-1983 16
Table 4: Financial Performance of the Four Major Vehicle Assemblers in Canada: 1978-1983 22
Table 5: Canadian Motor Vehicle Parts and Accessories Shipments: 1978-1983 24
Table 6: Capital and Repair Expenditures in the Automotive Parts Sector: 1978-1982 29
Table 7: Number of Automotive Dealerships in Canada 32
Table 8: Motor Vehicle Retail Sales in Census Metropolitan Areas 33
Table 9: Employment in the Canadian Automotive Industry by Sector: 1978-1983 34
Table 10: Estimated Regional shares of World Car Demand to the Year 2000 46
Table 11: Passenger Car Forecasts for Canada: 1984-1986 53

Text Illustrations

Figure 1: Passenger Car Sales in Canada By Quarter: 1983 vs. 1982 7
Figure 2: Canada-U.S. Trade in Automotive Products: 1965-1983 12
Figure 3: Vehicle Production in Canada and the United States: 1978-1983 18
Figure 4: Vehicle Sales in Canada and the United States: 1978-1983 ... 19
Figure 5: Import Penetration Canadian Passenger Car Market: 1978-1983. 20
Figure 6: Computer-Aided Design/Computer-Aided Manufacturing Systems .. 26
Figure 7: The Composite North American Manufactured Car 27
Figure 8: Leaded Gasoline Prices in six Countries: 1977-1983 39
Figure 9: World Motor Vehicle Production: 1978-1982 41
Figure 10: Regional Shares of Car Production: 1978 vs. 1982 42
Figure 11: Correlative Relations Among Automakers in Japan, Europe and the United States 50

CHAPTER 1: HIGHLIGHTS OF THE CANADIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY IN 1983

Synopsis

1983 saw a gradual recovery taking place from the depressed conditions which prevailed in the Canadian automotive industry between 1980 and 1982. There was a welcome return to profitability during the year which strengthened the financial position of each of the major vehicle manufacturers. In the parts sector, the value of shipments increased to over $6.5 billion as the effects of increased North American vehicle production were felt. Automotive dealerships continued to adapt to changed market conditions during 1983 and, while the market improvement came too late for some, others were able to recoup losses sustained over the previous two years. Labour market conditions improved for all sectors of the industry, with total employment rising from 98 900 in 1982 to 115 000 1983.

The automotive industry's performance during the year demonstrated its basic strength. Yet, because changes in the industry's business environment were continuing to take place, many questions remained as to the measures industry, labour and governments should take to assure the industry's future. Throughout the year, and in a variety of forums, government, industry and labour explored possible answers to these questions. An advanced manufacturing seminar was sponsored by the federal government and the Automotive Parts Manufacturers' Association to allow for the dissemination of knowledge and experience in the introduction of new technology and managerial techniques. The Government of Ontario's Centre for Automotive Parts Technology, which came into full operation during 1983, provided another site for the discussion of issues relating to improving the industry's productivity. An especially valuable contribution to improving the industry's competitive position was made during the year by the Federal Task Force on the Canadian Motor Vehicle and Automotive Parts Industries. This private sector task force submitted its final report in May of 1983 to the Honourable Edward C. Lumley, Minister of Regional Industrial Expansion.

The Automotive Task Force

The Automotive Task Force, co-chaired by P.J. Lavelle and Robert White, was the first in a series of sector studies designed to provide the government with advice from the private sector.

The task force included representatives from Canadian motor vehicle and automotive parts companies and associations and from the United Automobile Workers Union (U.A.W). The mandate of the task force was to review the development, competitive environment and position of the Canadian automotive manufacturing industry and to make recommendations to assist the government in formulating policies which would contribute to a balanced and competitive automotive manufacturing capability in Canada.

Task Force Recommendations

The issues addressed by the task force were far reaching and multifaceted, covering areas such as trade policy, Canadian content, taxation, government programs, human resources, industrial relations and technological change. Among the recommendations of the task force were the following:

- that a trade policy be pursued which would require all vehicle manufacturers selling vehicles in the Canadian market to make binding commitments comparable to the commitments now being made by the vehicle manufacturers operating under the Automotive Products Trade Agreement;

- that incentives be established to encourage the further development and expansion of a world-competitive indigenous Canadian automotive parts industry;

- that an analysis of the opportunities for expanded parts production in Canada be undertaken;

- that the federal sales tax be levied on all vehicles sold in Canada on the basis of the purchase price paid by the dealer;

- that the preferential tariff rate extended to developing countries for their automotive products be limited to two thirds of the most favoured nation tariff rate for automotive goods;

- that the federal government's Industry and Labour Adjustment Program (ILAP) be expanded and extended;

- that the human resource aspects of changing conditions in the automotive industry be given immediate and thorough study;

- that an Automotive Council be established; and

- that an annual report on the state of the automotive industry in Canada be instituted.

The government responded to several of these recommendations during 1983.

Annual Report

An annual report on the automotive industry in Canada was initiated. Each year the report will provide a comprehensive review of developments in the Canadian and world automotive industries together with an analysis of the Canadian industry's future prospects.

Human Resources

In the area of human resources, the Canada Employment and Immigration Commission implemented training and retraining measures for motor vehicles and auto parts workers under Manpower Consultative Service Agreements. These measures were carried out in consultation with the industry and the U.A.W. The Commission also began work on a human resource study to examine emerging trends in labour supply and demand and the impact of changing conditions of work on the industry's labour force.

Trade Policy

With respect to the task force recommendation for a new trade policy framework, the government indicated that it would prefer a negotiated solution to a mandated one. With this intent in mind, Minister Lumley held discussions with senior representatives of the major automotive companies and government authorities in Japan during the week of January 9, 1984. Minister Lumley stressed during these discussions that Canada is seeking its fair share of Japanese automotive investment and sourcing in order to assist our industry to increase its technological capability and international competitiveness.

Equitable Taxation

The task force recommendation on the desirability of shifting the federal sales tax from the manufacturers level to the wholesale level purchase price paid by dealers was addressed by the Minister of Finance, the Honourable Marc Lalonde, in his February 15, 1984 budget. Prior to the February budget, motor vehicles produced in Canada attracted

a 9 per cent federal sales tax calculated on the basis of their sale price to retailers, while vehicles produced outside Canada attracted a 9 per cent tax calculated on the basis of their duty-paid value. The different tax bases resulted in North American produced vehicles attracting $100 to $200 more tax than comparable vehicles produced in Japan or Europe. The February budget proposed to shift the application of the sales tax on highway vehicles to the wholesale level. This will cause all highway vehicles to be taxed on their sale price to retailers in Canada irrespective of their origin.

Parts Sector Study

The government also agreed to the task force recommendation for a detailed study of the strengths and weaknesses of the automotive parts sector. Additional support for the parts sector came in January of 1984 when the government announced increased program assistance for the sector under the Industry and Labour Adjustment Program. Fifteen million dollars were added to the 1983-1984 ILAP budget, bringing total funding earmarked for the sector to almost $40 million.

Automotive Council

A new Automotive Council has been established to provide the government with a source of expert knowledge from which to draw on in the course of formulating supportive public policies for the Canadian industry. The new Council includes representatives from both industry and labour and will further encourage the spirit of cooperation established with the formation of the Automotive Task Force.

While the Automotive Task Force was helping to set the automotive policy agenda in 1983, a number of other significant events were taking place in the industry. These events included the construction of a new wheel plant in British Columbia, the industry's continuing efforts to adjust to new market conditions and the establishment of the Ontario Centre for Automotive Parts Technology.

New Wheel Plant in British Columbia

Construction of an aluminum wheel manufacturing plant began on December 1, 1983 with a special ground-breaking ceremony at Tilbury Industrial Park in Delta, British Columbia. The Toyota plant is the first auto parts manufacturing facility to be established in Canada by a Japanese auto maker and represents the first step in what the federal government hopes will be considerably more

investment by the Japanese industry in the production of parts in Canada. The new facility will have some 100 employees and start production of 20 000 aluminum wheels per month in the spring of 1985. The raw material for the project will be supplied by Alcan, Canada's largest aluminum company. Current plans call for some seventy to eighty per cent of the output from the plant to be exported to Japan while the remainder will be destined for markets in Canada and the United States.

Advanced Manufacturing Seminar

The federal government and the Automotive Parts Manufacturers' Association sponsored a major industrial awareness seminar in November of 1983. Attended by 300 participants, the seminar encouraged the sharing of knowledge and experience in the introduction of advanced manufacturing technology and management techniques in the parts sector. Presentations in the form of case studies were made by six progressive parts manufacturers. These case studies covered such areas as process controls, just-in-time production, labour-management relations, quality circles, advanced technology, and set-up time reduction techniques.

Ontario Centre for Automotive Parts Technology

The automotive parts sector benefitted from services offered by the Ontario Centre for Automotive Parts Technology in St. Catharines. Established by the Government of Ontario in late 1982, the Centre is a source of information and technical expertise for the automotive parts industry. The Centre is designed to improve productivity and product quality through encouraging the adoption of new technologies and enhancing technological capabilities in product design, field development and manufacture. The Centre will increase the industry's ability to identify and capture new market opportunities both in the automotive field and in other transportation-related industries.

The Vehicle Assemblers in 1983

Sector Structure

The major vehicle manufacturers in Canada are General Motors of Canada Ltd., Ford Motor Company of Canada Ltd., Chrysler Canada Ltd., American Motors Canada Ltd. and International Harvester of Canada Ltd. In Canada, these five firms account for 99 per cent of passenger car production and

98 per cent of truck production. Their production facilities are integrated with those of their U.S. parent companies and, as a result of this and the operation of the Auto Pact, some 70 per cent to 80 per cent of vehicles produced in Canada are destined for the United States market.

Passenger Car Production

Ford and Chrysler made major changeovers in their production line-ups in Canada during 1983. Ford completed retooling and expansion programs at its Oakville assembly plant for production of its new Tempo and Topaz mid-sized models. Ford also made investments in its St. Thomas assembly plant for production of the full-size Crown Victoria and Grand Marquis models.

In June of 1983, Chrysler Canada produced the last of more than five million rear-wheel-drive passenger cars built at the company's Windsor assembly plant since 1928. Production of a new vehicle began after a three-month shutdown of the Windsor plant for retooling and expansion. Chrysler's new Dodge Caravan, Plymouth Voyager, and Dodge Mini Ram Van models combine the attributes of a family sedan and a conventional station wagon. The market responded positively to these new entrants and demand for this type of vehicle is expected to continue at high levels during 1984.

General Motors of Canada had scheduled a line changeover at its Oshawa plant for 1983. However, the changeover was postponed due to the continuing demand for the full-size Pontiac and Chevrolet models being produced at the Oshawa facility. GM continued to make new investments in its Canadian operations in 1983 and, during the year, completed the construction of an advanced paint system.

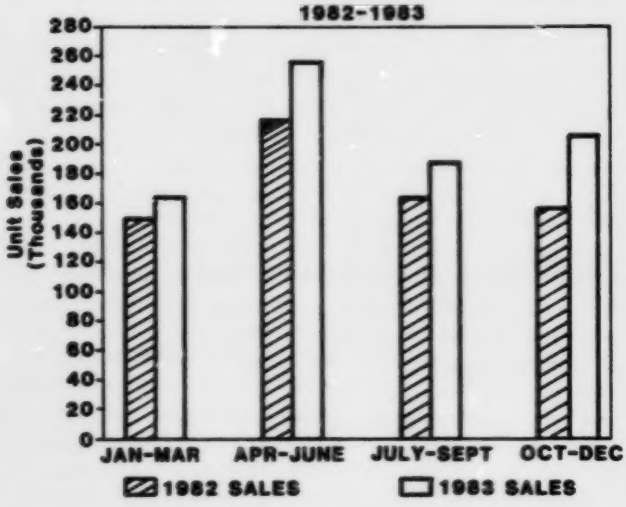
The vehicle manufacturers, in an effort to control inventories in North America through 1983, ran tight and well-controlled production schedules as they gauged the strength of the market recovery. However, the demand for the type of vehicles assembled in Canada remained high, and the impact of these schedules on production in Canada was minor.

Passenger Car Sales

After a faltering start, car sales increased by 17.5 per cent in 1983 over the depressed levels of 1982. In the first quarter, sales rose by 10 per cent over the comparable period in 1982. The

initial increase was a result of major incentive programs in the form of subsidized interest rates, expanded warranties, cash rebates and other forms of price reductions. As the year progressed and economic conditions improved, the market improvement proved self-sustaining. Sales in the final quarter were 38 per cent above the previous year.

FIGURE 1
Passenger Car Sales in Canada by Quarter
1983 vs. 1982



The market growth was entirely captured by the North American vehicle manufacturers. Sales of North American produced cars were up by 28 per cent over 1982 levels, with a total of 625 000 units being sold during the year. However, this encouraging performance did not match the average annual sales of North American produced cars in the pre-restraint, pre-recession period of 1978-1980.

Imported Passenger Car Sales

Imported passenger car sales declined by 6 000 units in 1983 relative to 1982. Sales of Japanese passenger cars declined by 1 600 units, largely as a result of the export arrangements which were in effect throughout the year. The Japanese share of the Canadian market declined to 21 per cent in 1983 compared with 25 per cent the previous year. The Japanese continued to dominate the import

market segment and on a combined basis they were responsible for 81 per cent of all imported cars sold during the year.

TABLE 1

Passenger Car Sales in Canada (Thousands of Units)
1978-1983

Year	Domestic Sales	Total Import Sales	Total Import Market Share (per cent)	Japanese Import Sales	Japanese Market Share (per cent)	Total Sales
1978-80*	807	168	17.2	110	11.3	975
1981	647	257	28.4	208	23.0	904
1982	489	224	31.4	178	25.0	714
1983	625	218	25.9	177	20.9	843

* Annual Average.

Source: Department of Regional Industrial Expansion.

Small cars continued to have a strong hold on the Canadian market with sub-compacts and imports accounting for 48 per cent of all car sales. In unit terms, the greatest growth took place in the intermediate size car segment. The market share of the intermediate segment rose from 19 per cent in 1982 to 23 per cent in 1983.

Commercial Vehicle Production

Total truck production in Canada in 1983 reached a level of 547 000 units. This represents an increase of 22 per cent over 1982. Truck production statistics in 1983 included 18 000 units of the new vans/wagons produced by Chrysler Canada. Since some of these vehicles will be registered as passenger cars/station wagons in future years, the actual level of truck production will turn out to have been overstated.

Commercial Vehicle Sales

Commercial vehicle sales continued the 1982 decline into the first quarter of 1983. As the year progressed though, there was a steady improvement and the year ended with sales up 15 per cent over the 1982 level. Recovery in the commercial vehicle sector lagged by about six months behind the recovery in car sales.

The light truck segment, which includes vans, saw some recovery in 1983 with sales of 179 582 units, however, Japanese penetration of the light truck market continued to increase during 1983.

The Automotive Parts Sector in 1983

Sector Structure

The automotive parts sector is traditionally divided into two major sub-sectors. Original equipment manufacturers produce components used by the assemblers in the production of new vehicles. Aftermarket manufacturers produce a wide range of parts and accessories which are marketed to the consumer, once he has purchased his vehicle, through a complex network of retailers, wholesalers, jobbers and service outlets. Original equipment manufacturers have over 70 per cent of the total market for Canadian parts.

Firms producing parts for the original equipment and aftermarkets may be placed in three categories: the vehicle assemblers, who have their own in-house operations, the independent foreign-owned parts companies and Canadian owned companies. With the exception of several medium-sized and export-oriented firms, many of the several hundred Canadian companies are characterized by relatively low-value products, high labour content and low capitalization.

TABLE 2

Structure of the Automotive Parts Industry in Canada in 1981 ($ millions)

Segment	Value of Shipments	% Share
In-house	$2 016	41.3
12 largest foreign-owned independents	999	20.5
Other foreign-owned independents	1 327	27.2
Canadian-owned	537	11.0
TOTAL	$4 879	100.00

Source: Report of the Federal Task Force on the Canadian Motor Vehicle and Automotive Parts Industries (1983).

The majority of firms in the parts sector are located in the provinces of Ontario and Quebec. Original equipment manufacturers in these two provinces account for over 80 per cent of the total value of OE shipments.

Parts Production

Parts production in Canada increased for the third consecutive year during 1983 to reach $6.5 billion. This constituted a 37.2 per cent increase over 1982 production levels. The magnitude of the 1983 increase was due to the higher vehicle production levels attained by the U.S. and Canadian assembly industries. The unexpected strength of the vehicle sales recovery in both Canada and the United States was manifest in parts supply bottlenecks. Domestic producers were short of parts in some product lines and this further depleted the supply of popular vehicle models available to consumers.

Canada/U.S. Trade Within the Auto Pact

The Canada-United States Agreement concerning Automotive Products (The Auto Pact), in effect since 1965, has had a significant influence on the development of the automotive industry in Canada. Prior to the Auto Pact, the wide range of models assembled by domestic producers for the domestic market contributed to high production costs and consumer prices. Since then, the companies have been able to specialize in a much narrower range of vehicle types, assembled in Canada at lower costs, with some 80 per cent of output now directed to the U.S. market. Approximately 30 per cent of the Canadian market requirements for North America type vehicles are met from domestic production facilities and 70 per cent from U.S. facilities.

Under the influence of the Auto Pact, two way Canadian/U.S. trade in automotive products has grown from $1.2 billion in 1965 to $38.4 billion in 1983.

Although Canadian/U.S. statistics for trade within the Auto Pact are not yet available for 1983, preliminary data suggest that a Canadian surplus in excess of $7 billion will be achieved in motor vehicle trade while a deficit will be experienced in automotive parts trade of over $4.5 billion. For trade within the Auto Pact then, Canada should experience a total automotive product trade surplus in 1983 somewhat larger than the total $2.5 billion Auto Pact trade surplus of 1982. The current surplus position, however, should be viewed against

the total Auto Pact trade deficits experienced by Canada between 1973 and 1981.

Total Canada/U.S. Automotive Trade in 1983

Canada's total balance of trade in automotive products with the United States in 1983 posted a surplus of $3.29 billion, up from the $2.85 billion surplus recorded in 1982. The strong recovery of the U.S. economy and lower gasoline prices pushed the value of Canadian exports of automotive products to a level of $20.9 billion, up from $16.4 in 1982, representing a gain of $4.5 billion: $2.2 billion in parts and $2.3 billion in vehicles.

Automotive Parts

The 1983 increase in parts exports followed increases of $751 million in 1982 and $746 million in 1981. The 1983 increase, due primarily to the demand for production from Ford and GM's new engine and transmission facilities located in Canada, contributed to a reduction in the Canadian parts deficit by $477 million compared to 1982.

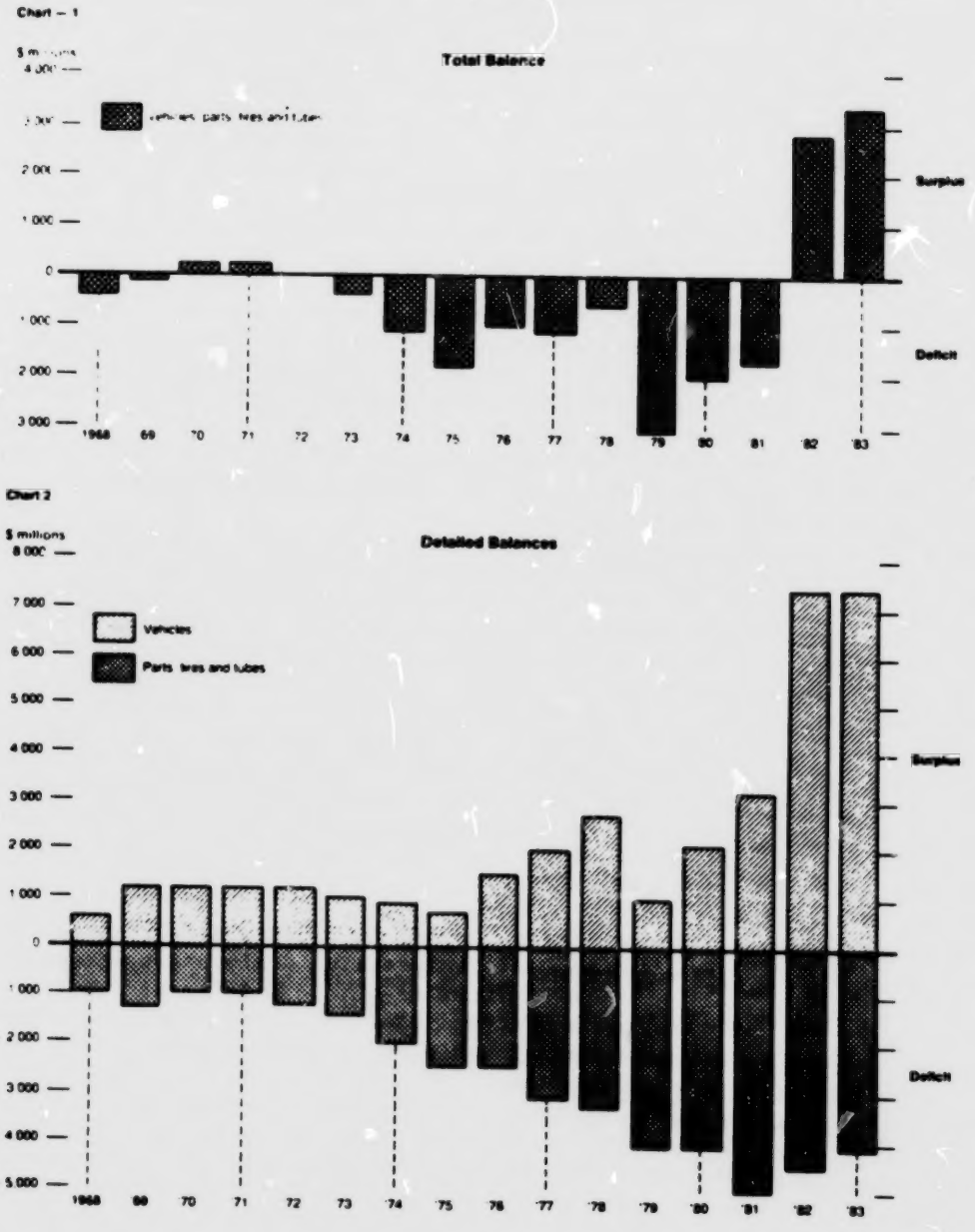
Passenger Cars

Due to the upturn in the Canadian market, imports of passenger cars increased by 69.8 per cent to $4.89 billion in 1983 compared to $2.88 billion in 1982. Canadian exports of passenger cars of $8.97 billion were also higher in 1983 by $1.8 billion (25.1 per cent increase) over 1982, but did not quite match import growth. Consequently there was a reduction in Canada's passenger car surplus by $206 million to a level of $4.09 billion. Some of this decline is also attributable to Chrysler moving its passenger car production out of Canada and, for the first time, becoming a net-importer of passenger cars.

Commercial Vehicles

Chrysler's shortfall in passenger car exports is offset by its exports of mini-vans produced in Windsor. These exports are reflected in the export growth of commercial vehicles. Canadian exports of commercial vehicles in 1983 increased to a level of $4.44 billion up from $3.95 billion in 1982 (12.5 per cent increase). Commercial vehicle imports, however, also increased from $873 million in 1982 to $1.13 billion (29.3 per cent increase). The surplus in commercial vehicle trade increased from $3.07 billion to $3.31 billion.

Figure 2
Canada/U.S. Trade in Automotive Products



Source: Statistics Canada.

Canada-Overseas Trade in 1983

Canada's deficit in automotive products trade with overseas countries increased to $1.6 billion in 1983, after deficits of $647 million in 1982 and $435 million in 1981.

The $968 million increase in the 1983 deficit represented a reduction in Canada's exports to overseas countries of $508 million from 1982. In contrast, Canada's imports increased by $234 million for parts and $211 million for cars.

Automotive Imports

Imports of passenger cars reached a level of $1.32 billion in 1983 compared to $1.17 billion in 1982 while commercial vehicle imports rose 22.4 per cent, to $301 million, up from $246 million in 1982. Our parts imports more than doubled in 1983 increasing from $379 million in 1982 to $613 million in 1983.

Passenger car imports, in addition to those coming from Japan, included a number of entrants from Europe, Korea and Russia. The attractiveness of these imports was increased for consumers as supply constraints caused Japanese imports to command premium prices. Non-Japanese imports included the Czechoslovakian Skoda, the Romanian Dacia, the Russian Lada and the new Korean built Pony.

Automotive Exports

Canada's exports of assembled vehicles totalled only $281 million in 1983, down from $440 million in 1982, a decline of 36.2 per cent. This decline was partly a result of a decision to move the shipment of Completely Knocked Down (CKD) vehicles from St. John, New Brunswick, to Jacksonville, Florida. A weakening of demand for vehicles by less developed countries experiencing balance of payments difficulties was also influential in lowering Canadian vehicle exports abroad. Exports of parts declined by 35.9 per cent in 1983, from $404 million in 1982 to $259 million in 1983.

Trade with Japan

Canada's automotive deficit with Japan in 1983 increased by 21.8 per cent from $1.21 billion to $1.48 billion. Vehicle imports from Japan were up by 20.5 per cent, from $1 055 million in 1982 to $1 271 million in 1983. Parts imports also increased $50 million in 1983, up from $171 million in 1982 to $221 million, while exports of parts declined from $10.8 million in 1982 to $7.7 million in 1983. A large portion of parts imports from Japan were for the aftermarket.

The entire automotive industry in Canada has benefitted from increasing motor vehicle sales. However, the recovery in the automotive industry appears to have been largely fueled by demand pent up during the recession. It is not certain that the rate of increased demand for new vehicles in Canada during 1983 will be sustained over the next few years. Moreover, the industry's good performance in 1983 should not be allowed to overshadow the world automotive market developments which continue to affect the industry's performance and prospects. An understanding of the manner in which such developments impact on the Canadian industry is achieved through an examination of the industry's performance over the past five years.

CHAPTER 2: THE CANADIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY 1978-1983

Synopsis

Changes over the past five years have made it impossible to assess the performance of the Canadian automotive industry except from a world wide perspective. No single group was left untouched by the internationalization of the industry, the major downturn in the world economy or the broader automotive market developments to be discussed in Chapter Three.

To assure their own futures within the industry's new global context, the vehicle manufacturers undertook record setting investments in their assembly plants so that new generation front wheel drive vehicles incorporating the latest product technology could be produced. These expenditures were made in spite of the downturn in vehicle sales and the deterioration in the ability of the assemblers to finance investment from internal sources. The assemblers also made major adjustments in their organizations and operational procedures in order to improve their competitive position within a domestic market increasingly subject to import penetration.

The adjustments made by the assemblers, especially with respect to production scheduling practices and inventory and quality control procedures, resulted in significant changes to the traditional relationship between the assemblers and their suppliers. In addition to adjusting to this new relationship, companies in the parts sector had to define their own role in the new world order of international sourcing. These challenges occurred at the very moment when the parts sector was feeling the impact of declining vehicle production in Canada and the United States.

The automotive industry's labour force was also affected by the deterioration in automotive market conditions and the structural changes in the industry. Widespread layoffs took place when the demand for automotive products fell off after 1978. As the industry responded to the new competitive conditions through the adoption of new processes and technologies, the labour force faced new skill requirements and hence retraining needs. Organized labour and management addressed these problems through the collective bargaining process and

agreements were negotiated which broke with patterns established in the past.

The Vehicle Manufacturers 1978-1983

Production

1978 was a peak production year in Canada with a total output of 1.8 million vehicles comprised of 1 162 000 cars and 656 000 trucks. This peak was followed by four years of decline, reaching a level of 1.2 million units in 1982, a decrease of over 32 per cent. This decline encompassed both car and truck production.

A decline in production also took place in the United States. However, as Table 3 below illustrates, the timing of the U.S. decline did not parallel that in Canada, and there was considerable divergence between the Canadian and American experience with respect to the impact on passenger cars and commercial vehicles.

TABLE 3

Percentage Change over the Previous Year in Passenger Car and Commercial Vehicle Production: Canada and the United States 1978-1983

YEAR	PASSENGER CARS		COMMERCIAL VEHICLES	
	Canada	U.S.A.	Canada	U.S.A.
1979	-13.3	- 8.2	- 5.0	-17.4
1980	-14.3	-24.3	-18.1	-46.7
1981	- 4.8	1.9	- 0.7	2.9
1982	- 1.5	-18.8	-14.4	-13.7
1983	18.4	33.6	22.2	26.7

Source: Department of Regional Industrial Expansion.

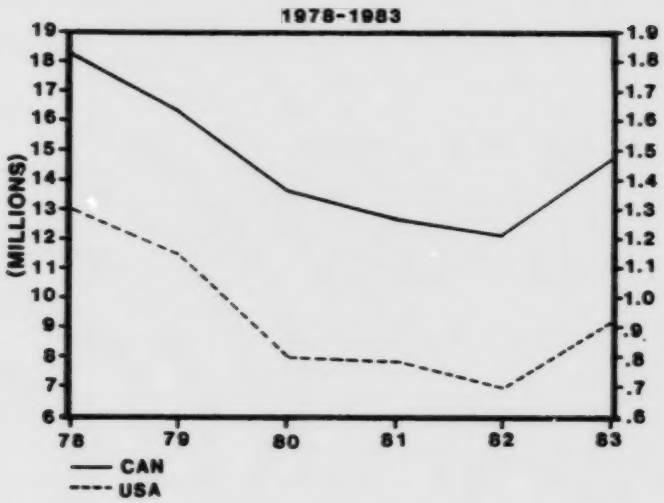
While the fall off in production was severe in both Canada and the United States, it is notable that the permanent plant closings which took place in the U.S. were avoided in Canada. This may partly be explained by examining how the decline in production affected the various types of vehicles produced in the two countries.

Canadian production of automobiles was concentrated in intermediate and full-size models in the 1978-1983 period. These models accounted for 77 per cent of total Canadian production. This product concentration was a matter of concern immediately after the 1979 oil shock as the market share for full size cars was shrinking in both Canada and the United States. However, three factors were working in Canada's favour: the influence of the Auto Pact, the retooling of American production facilities to facilitate the downsizing of American produced models and the role of oil pricing policies in Canada and the United States.

Under the Auto Pact a vehicle manufacturer is eligible to import parts and vehicles duty free only if the manufacturer achieves a certain level of production in Canada in relation to sales in Canada. Companies with passenger car assembly plants in Canada had to keep them operating if they were to continue to receive Auto Pact benefits. In the case of GM, its volume of sales in Canada required that two passenger car plants remain in operation, although at reduced levels of output. Similar circumstances prevailed in the production of light duty trucks where the peak to valley decline in Canada was nowhere near as great as it was in the United States.

Another major factor working in Canada's favour was that while U.S. plants were being closed for conversion to new generation vehicles, the companies still required capacity for existing model lines. For example, the Ford Motor Company's Oakville plant became the sole source in North America for the Ford LTD. After January, 1982, this second factor became of special benefit to Canada as a moderation in U.S. gasoline prices was influential in creating renewed consumer demand for large cars in the United States.

FIGURE 3
Vehicle Production in Canada and the United States
1978-1983

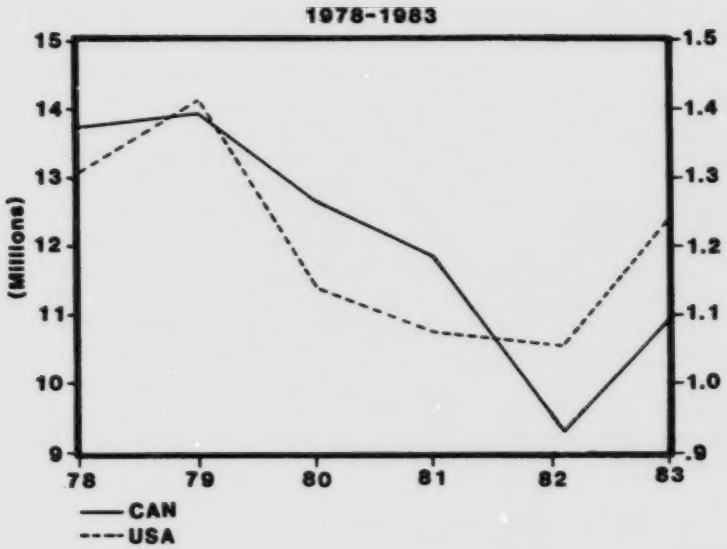


Note: Left scale U.S. Production;
Right scale Canadian Production.

Markets and Competitive Position

In 1978-1979 sales of motor vehicles in Canada reached their highest level, with passenger car sales exceeding the one million mark. Both the rising fuel prices resulting from the 1979 oil price shock and the general economic recession which followed contributed to a market decline which began in 1980 and accelerated sharply in 1982. The decline in car sales from the 1979 peak to the trough of 1982 was 29 per cent. The level reached in 1982 was the lowest since 1970 and was 24 per cent below the average for the period.

FIGURE 4
Vehicle Sales in Canada and the United States
1978-1983



Note: Left scale U.S. Sales;
Right scale Canadian Sales.

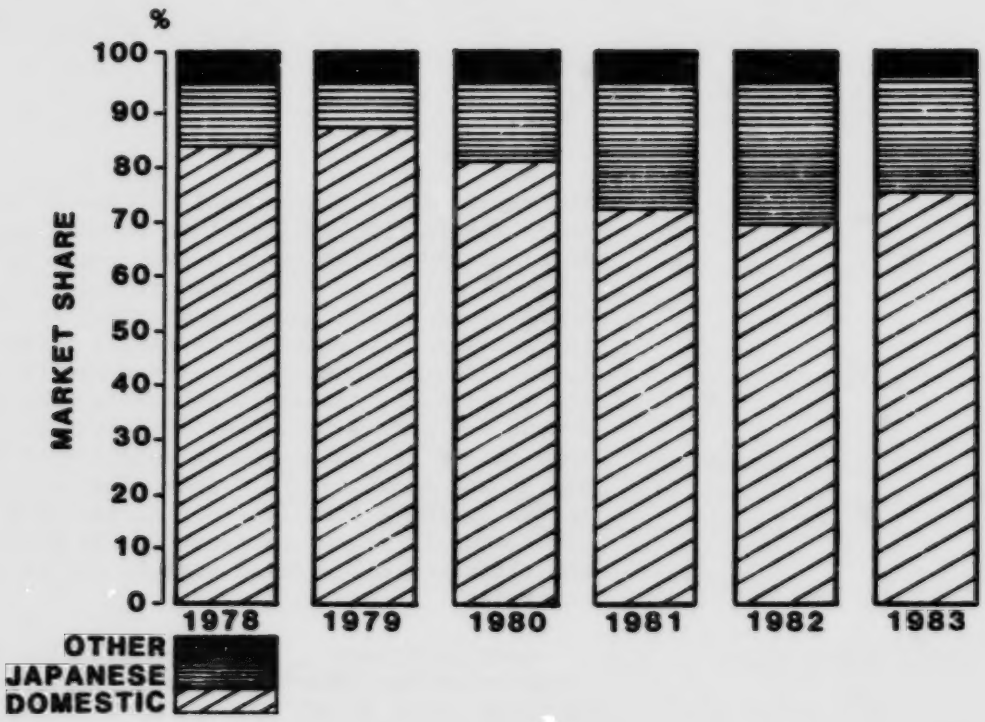
The magnitude of the overall decline in vehicle sales should not be allowed to obscure two interrelated market changes that occurred within Canada. Before 1979 Canadian producers had enjoyed a degree of protection in the market by virtue of the product they produced to meet a consumer demand specific to North America. After the 1979 oil shock, however, consumers in Canada increased their demand for sub-compact fuel efficient vehicles. This demand for sub-compacts relative to full size models was sustained in Canada after similar demand in the United States fell off during 1982. The divergence in demand patterns was in part due to the different oil pricing regimes in the two countries.

Import Penetration

As shown in Figure 5, import penetration of the Canadian market, which had reached an average level of 24 per cent in the 1970 to 1973 period, fell to a low of 13.9 per cent in 1979. A sharp increase was evident in 1980 when the penetration rate rose to 20.5 per cent. Further increases occurred in

the next two years and, by the end of 1982, the rate had risen to a high of 31.4 per cent. The Canadian vehicle producers, who had total passenger car sales of 864 000 in 1979, saw their volume decrease by 43 per cent to a low of 489 000 units in 1982 while their market share relative to total car sales decreased from 86 per cent to 68.6 per cent. The decline in market share occurred despite the export arrangements with the Japanese in place since April 1st of 1981. Under these arrangements Japan limited exports of passenger cars into the Canadian market to a level of 174 213 units for the period April 1, 1981 to March 31, 1982. For the period January 1, 1983 to March 31, 1984 the agreed export level was 202 600. The Japanese have not exceeded these levels.

Figure 5
Import and Domestic Shares of the Canadian Passenger Car Market
1978-1983



Source: Department of Regional Industrial Expansion.

The Commercial Vehicle Market

Developments in the commercial vehicle market were in many ways similar to those in the passenger car market. The Canadian market peaked at 393 000 units in 1979 and declined to 207 000 units in 1982, a decrease of 56 per cent. Although all segments of the commercial vehicle market were affected, the heavy duty truck sector was particularly hard hit. Unit sales of extra heavy duty trucks in Canada declined from 28 000 in 1979 to 8 000 in 1982.

As consumers became more conscious of fuel economy, there was a noticeable decline in the sales of conventional pick-up trucks and vans in favour of small or mini-trucks. With one exception - Volkswagen - producers in North America did not manufacture mini-trucks until 1982. Chrysler, Ford and General Motors had all been offering mini-trucks but these were produced in Japan and marketed in North America under North American name plates.

Import penetration in the truck market, which reached a high of 8.3 per cent in 1972, averaged 4.2 per cent in the 1978-1980 period. This rose sharply to 12.5 per cent in 1981 and 19.6 per cent in 1982. Japanese produced mini-trucks have accounted for over 90 per cent of the offshore truck imports into Canada since 1975. The introduction of North American produced mini-trucks in 1982 is expected to affect Japanese truck sales to Canada in future years.

The Canadian producers were therefore confronted with significant adjustments in terms of reduced volumes, meeting offshore competition and, as changes in consumer demand were felt, closing gaps in their product lines.

Financial Performance

The motor vehicle manufacturers in Canada suffered a net loss of $168 million between 1978 and 1982. 1978 and 1979 were profitable years for the industry as a whole although Chrysler recorded net losses in both years. After 1979, the situation worsened for all producers until 1983.

TABLE 4

Financial Performance of the Four Major Assemblers in Canada 1978-1983 ($ millions)

YEAR	NET SALES	NET INCOME (LOSS)	NET INCOME (LOSS) AS % OF SALES	CAPITAL EXPENDITURES PLANT AND EQUIPMENT*	WORKING CAPITAL	LONG TERM DEBT
1978	17 784	209	1.18%	445	847	55
1979	19 635	192	0.98%	586	700	164
1980	18 322	(217)	(1.18%)	1 170	533	709
1981	20 590	(168)	(0.82%)	1 288	242	1 363
1982	21 014	(184)	(0.87%)	606	(735)	595
1983	27 413	946	3.87%	882	313	407

* Includes special tooling for all four companies and investments overseas by Ford of Canada.

Source: Department of Regional Industrial Expansion.

The Canadian companies have historically relied on the sales of larger cars to generate profits. Their pricing policies were such that returns were marginal on sub-compacts and increased in relation to vehicle size. With the rapid decline of the large car market in Canada after 1980 and in the United States between 1979 and 1982, profits were seriously eroded. This coincided with the need for a major investment to produce downsized and more fuel efficient vehicles. This situation placed considerable strain on the financial resources of the companies. Nevertheless, investment expenditures amounted to over $4 billion in the 1978-1982 period. Prior to 1979, the industry had relied predominantly on internal sources for investment funds. However, as the industry's working capital decreased after 1980, a new reliance was placed on borrowing the needed capital. As a result, long term debt, which in 1978 had amounted to $55 million, rose to a peak of $1.4 billion in 1981 before declining to $407 million by the end of 1983.

Of the four major manufacturers in Canada, Chrysler faced the most serious financial problems. Loan guarantees by the United States' Government and an agreement between the company and the Canadian Government, together with certain operational and organizational changes instituted in co-operation

with organized labour, enabled Chrysler to survive.

The financial results for the Canadian producers tell a story that is very important in the Canadian context but must also be viewed in the context of the consolidated results of their parent companies. Net profits during the 1978-1982 period for the parent companies of Canada's "Big 4" amounted to over $3.4 billion while investment in the same period was over $60 billion.

The need to invest at record levels in a period of losses has weakened the financial strength of the industry. Long term debt to finance investment programs had only been used sparingly in the past, but was heavily relied upon in this period. The industry was left with a substantial interest burden for future years. By the end of 1982 though, a great deal had been accomplished by the industry through its investment program. Breakeven levels had been sharply reduced and new competitive products were on the market. American gasoline prices had shown a further tendency to decline thus continuing to strengthen demand in the United States for large cars, many of which were being assembled in Canada.

The Canadian vehicle assembly industry did not stand still through this period even though the volume of output was sharply reduced. Two assembly plants were converted to produce new generation front wheel drive vehicles while plans were made to convert three others. Extensive plant modernization programs were undertaken introducing the latest process technologies. Intimately connected with these modernization programs were certain changes in the operational procedures of the assemblers. As will be discussed in detail shortly, these had important implications for suppliers to the vehicle manufacturers.

Automotive Parts Manufacturers 1978-1983

Production

Production in the parts sector, as measured by the value of shipments, fell by 21 per cent between 1978 and 1980 to reach a level of $4 billion. After 1980, production increased in both nominal and real terms so that by 1982 nominal production

value had surpassed the previous peak year of 1978. Approximately $6.6 billion worth of goods was produced by the sector during 1983 versus $5.1 billion during 1978.

TABLE 5

Canadian Motor Vehicle Parts and Accessories Shipments ($ millions) 1978-1983

Year	Value of Shipments	% Change over Previous Year
1978	5 119.7	
1979	4 497.4	(12.2)
1980	4 034.2	(17.6)
1981	4 879.3	20.9
1982	5 538.9	13.5
1983*	6 552.1	18.3

* Preliminary

Source: Statistics Canada.

Parts Demand

Approximately 80 per cent of Canadian parts production is exported to the United States with most of the remainder being consumed domestically. This results in the level of Canadian original equipment production being greatly influenced by U.S. vehicle production levels and models, the spending behaviour and vehicle preferences of American consumers and the general economic conditions prevailing in the United States. American vehicle production fell by 5.9 million units or 45.8 per cent between 1978 and 1982 and this decline was felt by Canadian parts producers. Although Table 5 does show that total Canadian parts production increased by 20 per cent in 1981 over 1980, a large part of this recovery is accounted for by the opening of a new engine plant by Ford and a new transmission facility by GM during 1981. Significant production gains by the independent parts producers were not experienced until late 1982.

Very few Canadian companies produce original equipment or aftermarket parts for vehicles produced overseas and imported to Canada. As a

result, the increased penetration of the North American marketplace by foreign manufacturers has been of little or no benefit to the parts industry.

Parts Sourcing by the Assemblers

Between 1979 and 1983, the ability of the Canadian parts industry to supply the market has increasingly rested on its ability to satisfy the new sourcing criteria set out by the assemblers. It has previously been pointed out that the increased competition faced by the assemblers impelled them to undertake modernization programs. Major elements of these programs, aside from investments in new plant and equipment, include new production scheduling practices and inventory and quality control procedures. These new practices and procedures necessarily require both the suppliers and the assemblers to place greater emphasis on communicating to one another their business needs and expectations.

The traditional sourcing pattern for the assemblers prior to 1979 had been to purchase parts from a large number of firms. But now the argument was successfully made that multiple sourcing increased monitoring costs and the risk of supply interruptions. The assemblers cut back on the number of suppliers while, at the same time, they entered into long-term purchasing contracts with selected suppliers.

The selected suppliers were those who could successfully adjust to such new operating procedures as just-in-time production. The objective of just-in-time production is to reduce inventory and hence costs in the assembly plants by ensuring a continuous feed of materials. This procedure places a new discipline on suppliers in the spheres of quantities, product quality and transportation. The assemblers expect to receive from their suppliers the precise amount of materials ordered. With respect to quality, component defects must be cut to a minimum because all work becomes work in progress. Therefore, suppliers are expected to introduce such quality control techniques as statistical process control. Finally, in many of the purchasing agreements between assemblers and suppliers, the onus of ensuring timely delivery of parts is placed on the suppliers.

Technological Change

Another important supply side factor for the parts industry was the rapid pace of technological change. Technological developments occurred in both processes and products. For example, the assemblers increasingly relied on the parts industry to perform component design work. This development was made feasible through the use of Computer-Aided-Design and Computer-Aided-Manufacturing (CAD/CAM) technology. Parts suppliers who used to obtain sourcing contracts on a "make to drawing" basis had to plan for the introduction of this new process technology. In the near future the auto makers will be providing design information to many of their suppliers primarily in the form of digitized data.

Figure 6
Computer-Aided Design/Computer-Aided Manufacturing Systems

THE MANUFACTURING PROCESS CAN BE DIVIDED INTO PLANNING AND OPERATING ACTIVITIES

Conventional planning activities are in four areas:

- Product Design - creates a blueprint
- Tool Engineering - uses the blueprint to create machine tools
- Process Design - uses blueprints and tools in designing a manufacturing process
- Scheduling - controls the manufacturing process

Operating activities flow through five phases:

- Raw Materials
- Preparatory Functions (e.g., cleaning)
- Basic Manufacturing
- Supplementary Functions (e.g., testing)
- Finished Product

COMPUTER-AIDED MANUFACTURE PROVIDES THE ELECTRONIC COMMUNICATION LINKS NECESSARY TO TIE THE SYSTEM TOGETHER

New part designs are created and stored at a computerized graphics terminal

The designs are transmitted electronically to the tool department as the basis for new tool design

The product designs are also transmitted to the process design area, where cutting paths and manufacturing sequences are determined

Finally, the scheduling system generates machine tool commands in the computer-controlled manufacturing process

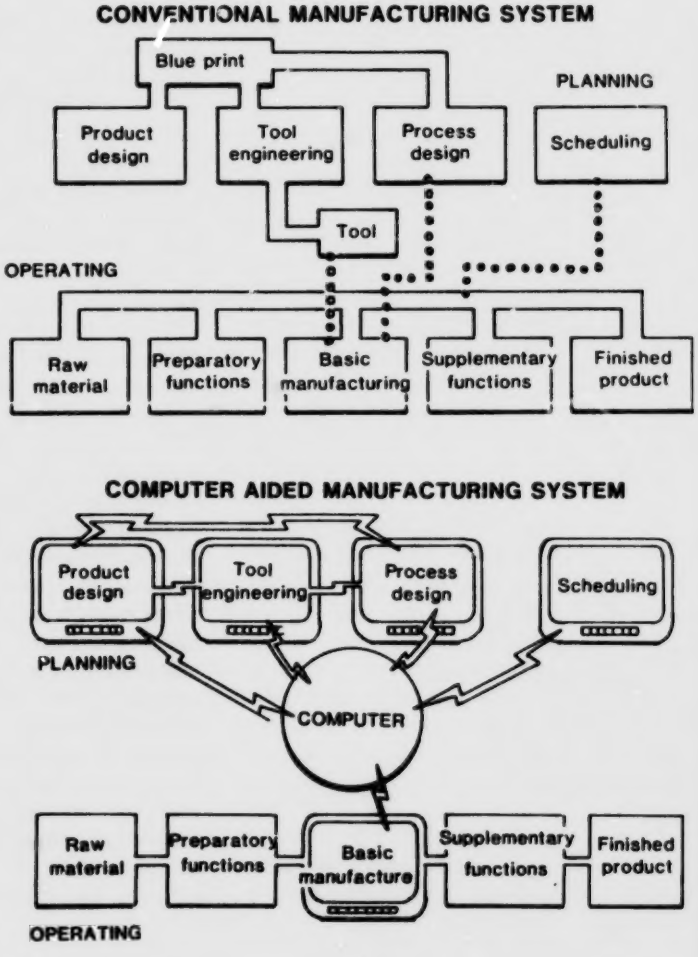
COMPUTER-AIDED DESIGN INTRODUCES COMPUTER SUPPORT TO THE FIRST PHASE OF THE PLANNING FUNCTION: PRODUCT DESIGN

Use of CAD technology results in significant benefits within the Product Design activity cell, such as:

Improved Productivity - engineers spend less time creating and revising product designs

Improved Design Quality - design analysis is quicker, easier and cheaper with CAD

Reduced Turnaround Time - customer response time is shortened through faster design capability

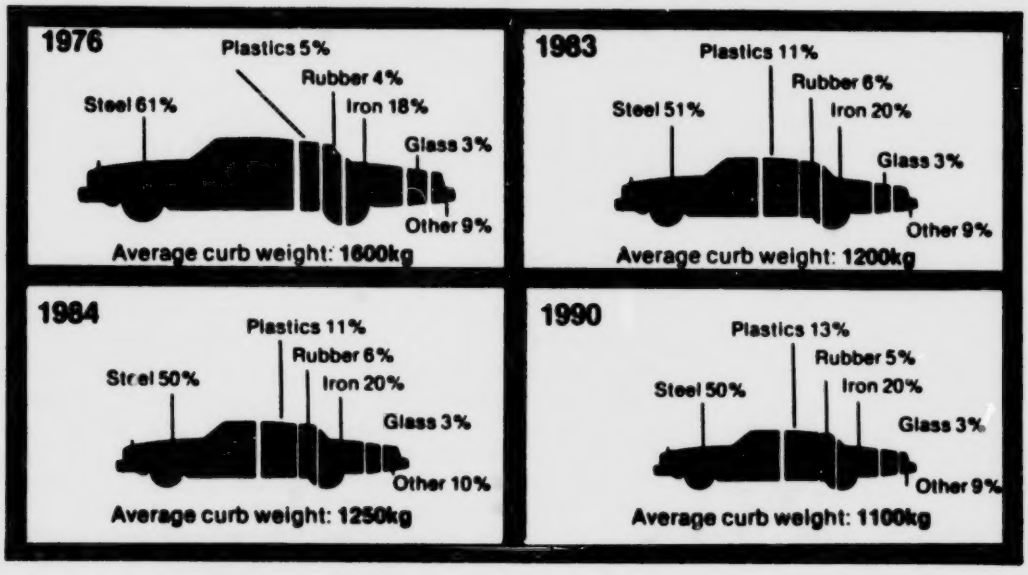


Source: APMA and the Canada Consulting Group Inc.

Material Changes

As a result of vehicle downsizing and the requirement of fuel efficiency, many changes have taken place in the type of materials required for automotive components and the overall complexity of the components. Specific opportunities have emerged for parts firms in areas such as aluminum castings, electronic components, motors and systems, and plastics and plastic components.

Figure 7
The Composite North American Manufactured Car



Source: APMA & Plastics Business.

Markets and Competitive Position

Important linkages exist between the original equipment market and the aftermarket. The production pattern in the aftermarket displays linkages with the original equipment market to the extent that in those areas where Canada has substantial original equipment capacity, it also experiences trade surpluses in the aftermarket. At the same time, areas with little or no original equipment capacity are also the areas in which there is a large aftermarket trade deficit. Two implications of this linkage should be noted: first, many manufacturers produce for both the

original equipment and aftermarkets; second, Canada's ability to be internationally competitive in the aftermarket is dependent on its ability to be competitive in the original equipment market.

The introduction of the Auto Pact in 1965 opened up a larger North American market for Canadian original equipment parts. Aftermarket producers, while being excluded from the free trade provisions of the Pact, were in a good position to take advantage of this opportunity. Many were able to gain access to the volumes provided in the original equipment market. These large volumes acted as the catalyst which enabled parts manufacturers to produce competitively. However, because of the extremely competitive pricing of original equipment products, the companies also became dependent on the aftermarket where profit margins were higher. For a large number of aftermarket producers, though not all, the ability to service both markets guaranteed their survival in Canada.

While the original equipment market was extremely competitive prior to 1978, firms serving the market after 1978 found conditions even more competitive as a result of the trend towards global sourcing of parts by the assemblers. During this period, the assemblers announced their intention to rely less on in-house production of automotive parts in order to cut costs and improve productivity. If this shift towards out-sourcing had occurred prior to 1978, the Canadian parts sector would have benefitted because of the effective protection enjoyed under the unique conditions of the North American marketplace. However, after 1978 the implications of the trend towards globally integrated sourcing by the assemblers were beginning to emerge.

Globally integrated sourcing means the parts industry must compete on the world market for new business. Globally integrated sourcing <u>per se</u> is not detrimental to the Canadian parts industry. Opportunities do exist for the industry to increase exports outside of North America and fit into a "world car component scenario". However, many of the smaller Canadian producers are experiencing difficulty in defining their role in the new world order of parts sourcing.

Financial Position

Large firms in the parts sector were able to continue investment programs during the recession, if at a temporarily reduced level, while most small firms had problems raising capital. Small firms in the sector, which relied predominantly on bank financing, came under financial pressure as cash flows tightened and interest rate burdens increased after 1980. Thus, at the very moment when small parts firms needed to make investments in new products and manufacturing processes, they were least able to do so. In this context the federal government announced, in January of 1982, that the automotive parts sector would be eligible for special assistance under the Industry and Labour Adjustment Program. By 1983 almost $23 million had been allocated to the sector to stimulate innovation, facilitate the modernization or conversion of plant and equipment and to assist companies to undertake major incremental projects.

Table 6 below shows capital and repair expenditures made by the automotive parts industry in Canada over the period 1978-1983:

TABLE 6

Capital and Repair Expenditures - Automotive Parts Sector
($ millions)
1978-1983

Year	New Capital Expenditures	Repair Expenditures	Total
1978	203.9	139.3	343.2
1979	330.9	167.9	498.8
1980	780.9	193.7	974.6
1981	666.5	187.2	853.7
1982	188.5	154.1	342.6
1983	164.0	194.4	358.4

Source: Statistics Canada.

From 1979 through 1981 over 50 per cent of total capital expenditures were made by the major vehicle manufacturers in their in-house parts operations.

Major investments were made during 1980 and 1981 by two of the assemblers in new engine and transmission plants in Windsor, Ontario. Nevertheless, although investment by independent parts producers fell to approximately $160 million annually between 1980 and 1982, by 1982 that level of investment represented over 40 per cent of total capital and repair expenditures in the sector.

The Tire Industry

In Canada there are seven tire companies producing over 20 million tires each year from 12 plants. With the exception of one company, which is Canadian-owned, all of the producers are foreign-owned and controlled. The buying side of the tire industry is equally concentrated, with approximately one-third of all passenger car tires produced in Canada being purchased by the vehicle manufacturers.

As was the case in the automotive parts sector, production trends in the tire industry reflected the downturn in North American vehicle sales. However, the fall-off in domestic sales cannot be attributed solely to the downturn in vehicle sales. Longer lasting tires and the effect of reduced vehicle weight due to downsizing were influential.

As a result of the need of rubber companies to maintain market share in the face of increasing world tire capacity, pricing of the world tire industry's products was extremely competitive after 1978. Competitive pricing, together with rapidly rising costs due to the high use of oil based materials, resulted in many of the multinational tire companies experiencing poor profit performance. This served as one incentive for parent companies to continue to reexamine the operations of their Canadian subsidiaries with a view towards rationalization of production.

Tariff Reductions

The high level of protection historically afforded the Canadian tire industry contributed significantly to its growth and development. The Canadian tariff on tires, which was 22.5 per cent between 1951 and 1967, has been steadily reduced over the past sixteen years. The statutory tariff rate was 17.5 per cent in 1979. Scheduled GATT agreed reductions of the Canadian tariff resulted in the tariff being lowered to 16.8 per cent in 1980, 15.7 per cent in 1981, 14.8 per cent in 1982 and 13.9 per cent in 1983. The tariff

reductions are leading the multinationals to examine the possibility of dedicated production facilities in Canada for a more limited number of tire sizes and types and in a manner fully rationalized with their worldwide operations.

Rationalization of the Tire Industry

This movement towards rationalization has been encouraged by increased market penetration by offshore multinationals. The traditional North American vehicle with its large wheels had called for a tire that was manufactured only in North America, effectively preserving the market for North American manufacturers. The European and Japanese tire markets had previously converted to radial tires. The increasing market share of small cars, however, opened the North American market up to world competition. The world tire market therefore became homogenous with the exception of some third world countries. The multinational tire companies are now viewing their North American production facilities within a new global context. Because Canadian plants are more specialized in shorter run production volumes, Canadian subsidiaries are becoming the source of many less popular tire models and sizes while foreign sister plants specialize in the fewer but more popular tire sizes.

The Dealerships

A strong dealership network is vital to the success and health of the automotive industry. The dealer is the representative of the manufacturers in the field and normally is the customer's only contact with the companies.

Regional Distribution

Domestic dealerships account for approximately 65 per cent of all dealerships in Ontario, Québec and Atlantic Canada. In the Prairie provinces they account for 83 per cent of all dealerships. A significant variation in this pattern of domestic dealership dominance is British Columbia, where import dealerships represent 51.4 per cent of total dealerships.

Data on Canadian dealerships is incomplete for years prior to 1981. However, it is known that in 1981 approximately 3 880 new car dealerships were operating in Canada. The number of dealerships declined by 6.5 per cent to 3 628 during 1982 and was down by a further 6 per cent the following year. The decline in the number of dealerships is attributable to the deterioration of the Canadian

retail automobile market since 1979. Both domestic and imported vehicle dealerships were affected.

TABLE 7
Automotive Dealerships in Canada
1981-1983

Year	Number of Domestic Vehicle Dealerships	Number of Imported Vehicle Dealerships	Total Dealerships	Total Employment
1981	2 765	1 115	3 880	116 400
1982	2 455	1 173	3 628	97 956
1983	2 385	1 027	3 412	79 780

Source: Federation of Automobile Dealer Associations of Canada.

Dealerships in Canada sold over $14 billion worth of cars and trucks during 1982. This represented a 12 per cent decline from a 1981 total sales of $16.6 billion. Ontario remained the largest retail sales market in Canada during 1982, with 36 per cent of all retail sales being made in that province. Québec represented the second largest market (20.6 per cent) followed by Alberta (13.8 per cent) and British Columbia (11.1 per cent).

Dealership Performance in Major Trading Areas

Statistics Canada retail sales data for selected metropolitan census regions provide an indication of dealership performance in major trading market areas. Table 8 below shows that in 1980-1981, retail sales grew in all metro areas at a rate ranging from 2.9 per cent in Winnipeg to 19.9 per cent in Toronto. After 1981, retail sales of motor vehicles fell in all metro areas with the single exception of Winnipeg. Sales fell by almost 28 per cent in Vancouver but only by approximately 9 per cent in Toronto and Montréal during 1982. The especially sharp drop-off in Vancouver sales was due both to the effects of the world recession on British Columbia's export dependent economy and the impact of export arrangements on the availability of imported cars.

TABLE 8
New Motor Vehicle Retail Sales in Census Metropolitan Areas
1980-1982 ($000's)

Year	Toronto	Montréal	Winnipeg	Vancouver
1980	1 792 612	1 545 995	338 192	1 129 544
1981	2 149 510	1 565 928	347 953	1 200 538
1982	1 938 132	1 439 765	375 773	868 634
1983	2 354 533	1 825 747	382 622	918 771

Source: Statistics Canada.

Between 1979 and 1982 domestic dealerships lost ground to import dealerships in all provinces. Import penetration was felt most strongly in the province of Quebec. New imported vehicle sales in that province increased from 13 per cent of total sales in 1979 to 42 per cent of total sales in 1982. Domestic dealerships increased their sales relative to import dealerships in all provinces during 1983. The proportion of imported vehicle sales to domestic vehicle sales in 1983 ranged from 41.6 per cent in B.C. to 15.5 per cent in Saskatchewan.

The Labour Force of the Canadian Automotive Industry

Vehicle assembly employment, which in 1964 had totalled 38 700, rose steadily to 45 600 in 1970 and continued that climb until it reached a peak of 67 400 in 1979. Following declines in sales and production, employment fell sharply to a low of 51 400 in 1982. For the workers in the assembly sector the disruptions were severe and their earnings, although stabilized to some extent by supplementary unemployment benefits, were by no means secure. A similar situation of declining employment was felt by the automotive parts industry.

In 1978 over 59 000 persons were working in the Canadian automotive parts industry. Employment in the automotive parts sector declined by 4.4 per cent in 1979 and 16.1 per cent in 1980. The employment decline was reversed during 1981 when 51 900 persons were employed. However, a further decline in employment levels occurred during 1981-1982 as a result of the deepening recession.

TABLE 9
Employment in the Canadian Automotive Industry by Sector
1978-1983

Year	Vehicle Manufacturers	Automotive Parts and Accessories
1978	65 900	59 000
1979	67 400	56 400
1980	56 800	47 300
1981	55 500	51 900
1982	51 400	47 500
1983	55 900	59 700

Source: Statistics Canada.
Figures based on average employment over each year.

Employment figures alone give no indication of the extent to which the available supply of labour was being used between 1978 and 1982. Unemployment figures for the various automotive sectors are not available, but there is little doubt that workers leaving the industry at this time had difficulty finding alternative work because of the high unemployment rates being experienced across all manufacturing industries.

Industrial Relations

Reductions in the workforce of the automotive industry affected not only the employees laid off but also their unions and the conduct of negotiations. During the period 1978-1982 the U.A.W. faced a membership decline of 25 per cent. This was the largest decline experienced by any major union in Canada.

Collective agreements concluded between the U.A.W. and management differed from the traditional patterns established in periods of prosperity. Prior to 1980, Canadian economic conditions were not central to the conduct of Canadian negotiations. The negotiating agenda was implicitly set down during the conduct of U.S. negotiations. The contracts traditionally contained a three percent per annum "productivity" increase and a series of quarterly Cost of Living Adjustments calculated using a combined U.S.-Canada price index. After 1980, agreements were concluded in Canada which recognized unique Canadian economic conditions. For example, COLA clauses in Canadian contracts came to be based on the Canadian rate of

inflation. Poor labour market conditions in the automotive industry focused the attention of governments, industry and labour on human resource policies and industrial relations. It was realized that insufficient study had been given to the technological changes taking place in the industry, the level and mix of skills that would be required, and the extent to which adequately trained technical personnel would be available to meet the demands of a much more complex and computerized production system.

CHAPTER 3: THE INTERNATIONAL ENVIRONMENT

Synopsis

The performance of the Canadian automotive industry in the recent past suggests that the industry's fortunes are increasingly tied to economic and political events taking place outside the nation's boundaries. It is evident that, since 1973, the structure of automotive demand and supply worldwide has been altered and automotive production, consumption and capital investment have been diffused. The events which brought about the changes included the oil crises of 1973 and 1979, the consequent rise in gasoline, material and vehicle prices, the increasing significance of world automotive trade to major producing nations and the erection of trade barriers by industrialized and developing countries. These events resulted in a shift in consumer demand, a sharp decline in total world auto sales and the creation of excess vehicle production capacity. The industry responded by viewing its corporate activities and future prospects in global terms.

Market Divergence 1945-1973

The postwar period through to 1973 saw continued growth in the worldwide demand for new motor vehicles. The 1960s were a particularly strong period of sales growth within the OECD area where the annual rate of increase in new car demand was 6.1 per cent. The primary forces behind this growth were rising real incomes in all OECD countries and the emergence of mass consumption in Europe and Japan. Within the OECD area, however, there were important regional differences in the type of vehicles demanded by consumers and supplied by producers.

Two distinct automotive markets evolved after 1945. A complex system of multinational trade and production grew up outside of North America to meet the growing demand for fuel efficient small and medium-sized vehicles. Fuel economy was more important to the Japanese and Europeans because of their high domestic fuel prices and lower per capita income. In North America, large and less fuel efficient vehicles were produced to meet a demand quite different from that in offshore markets. North American fuel prices were roughly half the world price prior to 1973 and this fact, combined with North America's higher per capita income, led consumers to demand a type of vehicle

which only the North American producers could afford to make in economic quantities. In effect, producers in the North American regional market were afforded a form of protection from offshore automotive producers.

Industry Structure

The structure of the industry prior to 1973 reflected the importance of such regional boundaries. The industry's production base in North America, for example, was isolated from offshore automotive market trends and was responsive to such internal policy initiatives as the Auto Pact which allowed for the rationalization of the industry along continental lines.

In general then, automotive plants in North America, Europe and Japan sourced necessary supplies within the boundaries of their own regional trading areas and produced for those areas. This pattern was to undergo fundamental change after 1973 as major economic and political events altered the structure of automotive demand and supply worldwide.

Market Saturation and the 1st Oil Shock 1973-1978

Within the OECD area automobile sales grew at an annual rate of only 1.6 per cent during the 1970s. This slower growth rate may be traced to the ramifications of the oil shocks during the decade and, perhaps more fundamentally, to the strengthening trend towards market saturation in all OECD countries.

The automotive sector is affected on both the demand and supply sides by changes in the price and availability of oil. The automotive manufacturing process is dependent on oil and so is the final product. Consequently, the first oil shock of 1973 affected the world automotive industry in terms of costs and consumer preferences. The shift in consumer preferences towards smaller and more fuel efficient vehicles was most pronounced in the North American market. As previously mentioned, small car dominance was already well established in Europe by 1973. The burden of adjustment fell more heavily on producers in North America than the relatively well positioned producers in Europe and Japan. The burden was particularly onerous for North American producers because, at this time, the permanence of the shift in consumer preferences was unclear. Indeed, after the 1974 recession it appeared that Canadian and American consumers were

returning to their traditional purchasing patterns.

European and Japanese producers were able to expand their sales after 1973 in the lower price range of the North American sub-compact segment. The domestic producers, however, were unable to immediately capitalize on the growth in the small car market. Nevertheless, the increase in this penetration did not appear as a matter of serious concern because of the overall healthy market for all passenger cars and the uncertainty surrounding the permanence of the shift to small cars. The second oil shock of 1979 altered this perception.

Apart from cyclical economic disturbances and the 1973 oil shock, certain structural features of OECD automotive markets were influencing demand growth. The most important of these features was the general tendency towards market saturation. Market growth was increasingly a function of replacement demand rather than new motor vehicle demand. Therefore, despite healthy automotive market conditions between 1975 and 1979, it was evident that a return to the 1960s pattern of continual and rapid increases in sales would be unlikely.

Market Penetration, Convergence and the 2nd Oil Shock 1978 - 1983

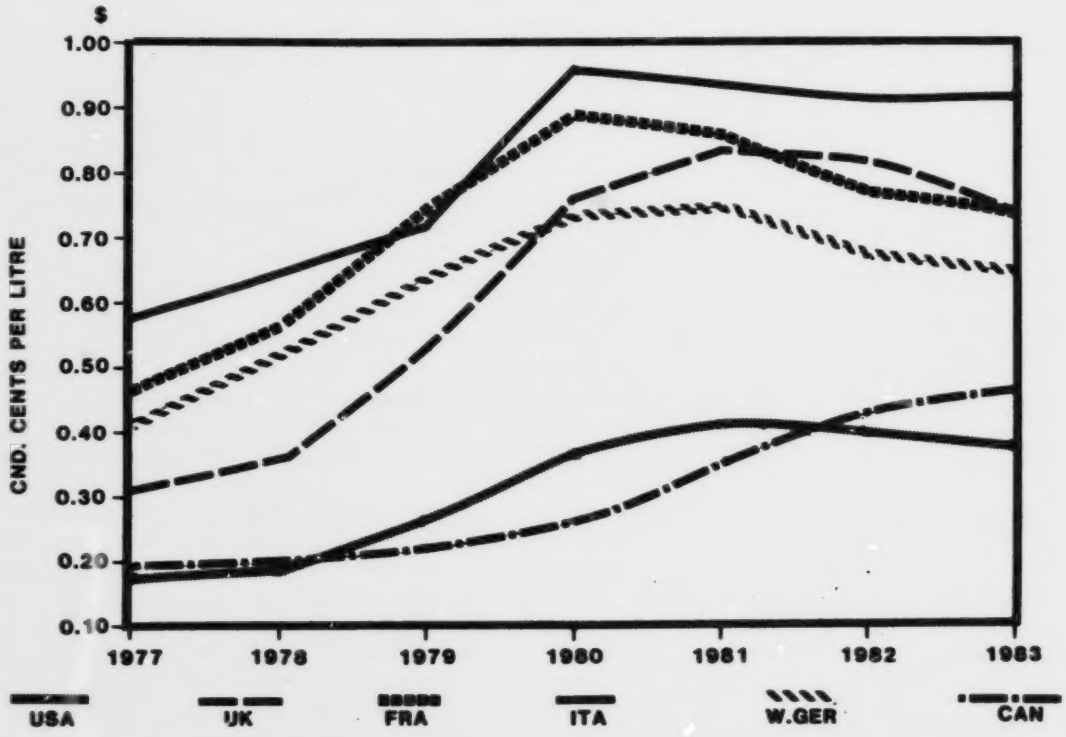
World motor vehicle demand peaked in 1978 at a level of 41.7 million units, declining 10 per cent by 1981 and dropping a further 3 per cent in 1982 to 36 million units. Yet, in this same period, world trade in motor vehicles grew by approximately 30 per cent with 90 per cent of this export growth emanating from Japan. In 1971 the Japanese share of world vehicle exports had been 42 per cent but this had risen to over 70 per cent by 1982. The increase in the Japanese share is partly accounted for by the fact that several European and North American producers had established production facilities in overseas locations and thereby dropped out of the world trade picture. Although the increase in the Japanese trade share is somewhat exaggerated because of this, it is evident that the health of the Japanese automotive industry rested on its ability to sell in the international market and remain a low cost producer.

Regulation & Gasoline Prices

The North American industry, under financial pressure to meet safety, environmental and fuel economy standards for their larger cars, were placed under further pressure to produce smaller

and more fuel efficient vehicles as a result of the 1979 oil price shock. The majority of the Japanese companies already had available low cost and high quality small cars. Motor vehicle sales in North America declined by 32 per cent between 1978 and 1982, but the decline in North American produced vehicles sales was 40 per cent. In contrast, sales of Japanese vehicles in North America grew by 29 per cent, with their North American market share rising from 11 per cent in 1978 to 21 per cent in 1982. In the passenger car market in 1982, Japanese penetration was 25 per cent in Canada and 22.6 per cent in the U.S. The rate of penetration would have been higher without the voluntary limitations imposed by Japan on its exports to both countries.

Figure 8
Leaded Gasoline Prices in Six Countries Adjusted for Inflation and Exchange Rates
1977-1983



Source: Department of Energy, Mines and Resources.

The Japanese producers were also able to take advantage of shifting consumer preferences in Europe where escalating fuel prices resulted in an even greater emphasis being placed on fuel efficient vehicles than was the case prior to 1979. Between 1978 and 1981 the smaller car share of the European market increased from 49 per cent to 62 per cent. By 1981 the Japanese were able to achieve a 14.6 per cent share of this sub-compact/compact segment of the West European market. The Japanese market share in 1982 was 10 per cent in West Germany and 22 per cent in Belgium, while it was limited to an 11 per cent share in Britain, 3 per cent in France and 0.14 per cent in Italy due to import restriction. The Japanese share is much higher in European countries without a domestic automotive industry.

Japanese Export Arrangements

Japanese exports of passenger cars to Canada and the United States have been limited since April, 1981. Outside of North America, Japanese export arrangements have taken a variety of forms. An industry to industry understanding for the United Kingdom, starting in 1975, limits the Japanese market share for passenger cars to approximately 11 per cent. Government to government arrangements have also been concluded on the continent. For example, Belgium reached an understanding that limited exports in 1981 and 1982 to below the level reached in 1980, a 20 per cent share. Many other major world markets have imposed either quotas or domestic content regimes.

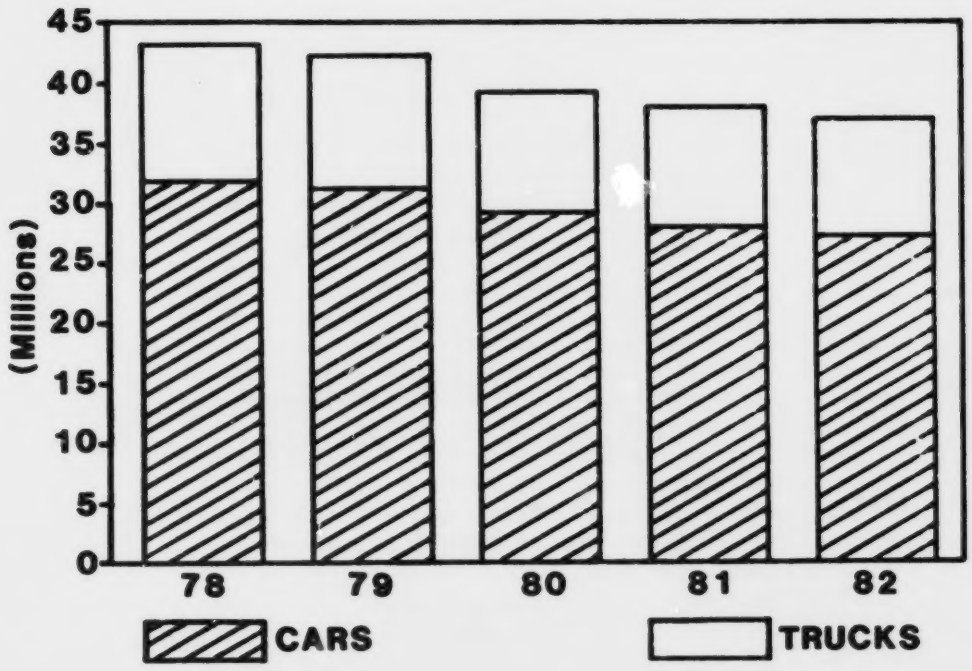
Local Content

The very success of producing companies in penetrating world automotive markets has therefore encouraged governments to limit imports of automotive products through either negotiated agreements or local content requirements. The latter have existed in certain countries for many years or have been put in place intermittently as a means of pursuing specific policy objectives. Recourse to the local content policy instrument by developed and developing nations, although it involves a major cost penalty for the consumer, is becoming even more common as growth in international trade and market penetration occurs. Clearly, world trade in automotive products is increasingly a managed trade. This new management regime is affecting the demand and supply of automotive products in all nations.

World Vehicle Production

Worldwide production of motor vehicles declined from 42.3 million units in 1978 to 36 million units in 1982. Although total U.S. vehicle production increased to 9.2 million units in 1983, it had declined to almost 7 million units in 1982, 65 per cent of Japan's 1982 production and 46 per cent below the 1978 U.S. production peak of 12.9 million units. Vehicle production in Canada peaked at 1.8 million units in 1978, declining by a third to 1.2 million units in 1982. Production in Western Europe in 1982 amounted to 12.4 million units, down 8 per cent from the 1979 peak of 13.6 million units.

Figure 9
World Motor Vehicle Production
1978-1982



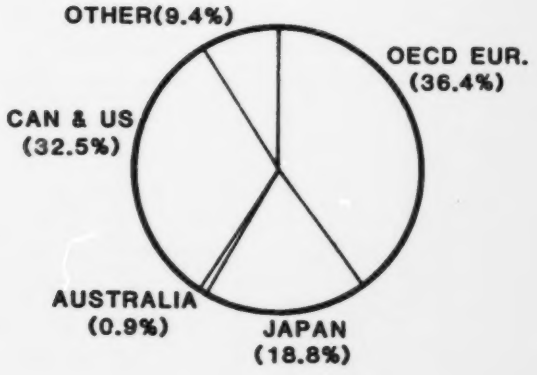
Source: Department of Regional Industrial Expansion.

The share of world production accounted for by major automotive producing regions shifted between 1978 and 1982. Over this period, the North

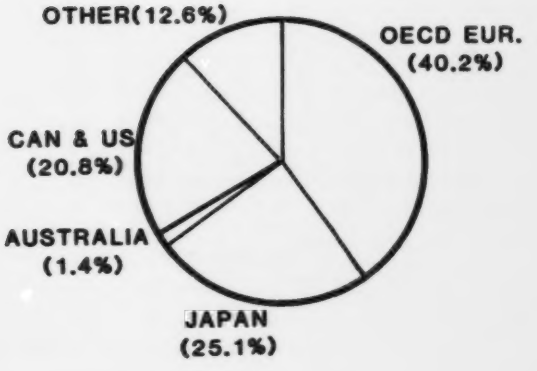
American share declined from 32.5 per cent to 20.8 per cent, the Japanese share increased from 18.8 per cent to 26.1 per cent, the Western European share went up slightly from 38.4 per cent to 40.2 per cent and other areas changed from 9.4 per cent to 12.6 per cent. These shifts resulted in Japan becoming the world's largest vehicle producer by 1980 when over 11 million units were produced by Japanese automobile manufacturers.

Figure 10
Regional Shares of Car Production

1978



1982



Source: OECD.

Capacity Utilization

Despite the decline in production levels worldwide after 1978 and the general contraction of world markets during the recession, expansion of automotive capacity continued in particular product areas and within certain emerging automotive countries. Estimated capacity utilization worldwide in 1982 was only 78 per cent. During 1982, based on capacity available in 1978-1979 the rate of capacity utilization in the United States was 55 per cent and in Canada 68 per cent. In Western Europe and other producing areas capacity utilization rates ranged between 65 and 85 per cent. Only in Japan have capacity utilization rates been greater than 90 per cent since 1981.

Current indicators suggest that some excess vehicle production capacity continues to exist today, although it is unclear if this is a short-term adjustment problem or a long-term structural problem. While incremental production capacity is continuing to be added worldwide in response to the continuing increase in demand for small cars, it also appears that domestic content regimes in developing countries and the political and market leverage in certain industrialized countries, such as the United States, are serving to encourage the establishment of new assembly plants and the replacement of obsolescent plants.

Japanese Corporate Investments

The Japanese have been involved to a significant degree in this increased automotive investment either directly or through joint venture and equity arrangements. The value of Japanese automotive assembly and parts investment in the United States is already over $1 billion and this investment will likely increase in the near future as associated Japanese component manufacturers establish facilities close to the Honda plant in Ohio, the Nissan plant in Tennessee and the GM/Toyota joint venture facility in California. The Japanese automakers have also made smaller investments in over 30 other countries around the world. In Australia in 1981, five Japanese-based auto companies accounted for almost 50 per cent of the country's vehicle production. Toyota recently came to an agreement with the Government of Taiwan to build an assembly plant in that country with an annual capacity of 300 000 cars. Nissan is building an assembly plant in Britain with initial capacity of 20 000 and which may produce some 200 000 vehicles per year once it is in full operation.

European and American Corporate Investments

Substantial investments in overseas facilities have been made by European and American companies. General Motors has invested close to $2 billion in Spain in one major vehicle assembly plant and three parts plants. For a number of years now, Ford has been operating an assembly plant in Spain which, in 1980, produced 265 000 units of which 80 per cent were for export. General Motors, Ford and Fiat have major investments in Brazil and plan to increase production and export capacity in that country of both small cars and engines. Volkswagen, Chrysler, Ford, and GM have all made sizeable investments in Mexico. In particular, the engine production capacity of their Mexican facilities is likely to increase from 500 000 engines in 1980 to between 2.5 and 2.8 million engines per year in 1985. Some 1.8 million of these engines are expected to be exported to the U.S. and Canada.

Newly Industrialized Countries

The internationalization of the automotive industry has accelerated as newly industrialized countries have added to their production capabilities and capacity. South Korea, for example, was able to increase its exports of finished vehicles from 9 100 units in 1977 to 26 400 units in 1981. The Korean Government intends to promote increasing levels of vehicle exports through the remainder of the 1980s. While Korea's traditional automotive export markets have been the Middle East, South America and Europe, new markets are opening for Korean companies in North America. The new "Pony" subcompact model, recently introduced in Canada, was developed by the Korean firm Hyundai Motor Company with design and technological assistance from its equity partner, Mitsubishi of Japan.

The Soviet Union and Eastern Europe

The Soviet Union and other Eastern European countries have also been able to expand their own automotive production facilities by penetrating markets in the West. Rather than relying on equity investment by Western multinationals, the Soviet Union and the Eastern Bloc have built up their industry through technology transfer and co-production agreements, licenses, and buy-back commitments with the West.

The diffusion of production, consumption and capital investment from established world centres to new centres has meant that intense competition for new vehicle market share is taking place on a

global scale. However, it also appears that co-operation rather than competition between companies is the dominant trend in the development of new automotive technologies and componentry.

Parts Sourcing and Supply

Many vehicle manufacturers have increased their worldwide sourcing of purchased components and subsystems. This international sourcing of automotive parts has been motivated by a number of factors, including the existence of domestic content regimes, lower labour costs in developing countries and the fact that many of these product areas are thought to be the automotive growth markets of the future. Mexico, Brazil, Southeast Asia and Korea are expected to grow as foreign parts suppliers to the North American and European markets.

The new sourcing patterns of the major motor vehicle manufacturers will encourage the trend towards market convergence. The differentiation between North American and offshore products is fading as all vehicles are becoming smaller and more international in styling and technology.

The internationalization of the industry, led by European and Japanese vehicle and component manufacturers, has involved joint ventures, technological transfer and direct investment by firms seeking to spread risks, reduce costs and improve market access. As has previously been shown, many of the repercussions of this fundamental change in the organization of the automotive industry worldwide have been felt by the automotive industry in Canada. New and innovative corporate strategies have been called for to keep pace with a rapidly changing business environment. Companies must continue to anticipate a future world market where selling automotive products will be a far more complex task than has been the case in the past.

CHAPTER 4: THE WORLD OUTLOOK FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Synopsis

Despite the uncertainties which surround forecasts of growth in new vehicle demand during the remainder of this century, it appears that growth rates will be highest outside the developed markets of North America, Europe and Japan. The shift in sales to the developing nations will be accompanied by further change in the global industrial structure of the automotive industry. The traditional distribution of power among the world's automotive producers will tend to move towards greater equality, thereby creating new incentives for cooperative manufacturing efforts between companies.

World Demand Trends

All forecasts currently show considerable global growth left in the century. Chase Bank projects an increase in world output from 41 million units in 1980 to 56 in 1985 and 65.7 in 1990. Recent OECD estimates for car demand show growth from 30.5 million in 1979 to 35.2 million in 1985, 38.1 million in 1990 and 46.6 million by the year 2000.

It is difficult to predict the regional allocation of demand over the next two decades. However, Table 10, which is based on OECD statistics, provides some indication of the trends expected by most forecasters.

TABLE 10

Estimated Regional Shares of World Car Demand to the Year 2000

Region	1979 (per cent)	2000 (per cent)
North America	39	28
Latin America	6	12
Western Europe	34	29
Africa	1	3
Eastern Europe	6	8
Asia	14	20

Source: OECD.

Current disagreements on demand centre on the period up to the 1990s. Most economic forecasts, making heavy use of historical data, tend to project smooth trends, rather than the bumpy pattern demand actually follows. The most likely scenario for world sales is that long term demand will be realized, but it will occur in a pattern of slow growth during the 1980s followed by rapid acceleration in the 1990s. This rapid acceleration will occur only if mid-level developing nations are able to re-establish their economic stability. The role to be played by less-developed regions, which have not yet become dependent on motor vehicles, is less clear.

Demand in Developing Countries

The general pattern of demand in developing nations has been for trucks and tractors to lead, with public cars following, and personal car demand taking off once the infrastructure has been built up. But the current international financial uncertainty, which has restricted the availability of capital and credit in many nations, has affected precisely the infrastructure-building capital sectors which normally support motor vehicle demand. In addition, some governments have policies intended to limit the use and consumption of motor vehicles. In these countries, automobiles are considered luxuries and are taxed heavily above their possible market prices. Therefore, demand growth in South America, Africa and regions of Asia will be highly subject to both global credit conditions and transportation policies.

Despite the uncertainties surrounding global demand structure and growth, it is clear that growth rates will be highest outside the developed markets of North America, Europe and Japan, and by the end of the century - only two or three car model cycles away - the bulk of vehicle sales will be shifting to what are now the developing nations.

This demand shift is the most important element of world competition for the next 20 years because it will largely determine which companies become or remain successful international competitors. Low growth rate patterns are powerful enough to completely restructure the current competitive ranking. Even though developed nations are expected to retain high demand levels, it is evident from all long term estimates that there will be between 15 and 20 million units of

completely new annual demand in new markets by the year 2000. These sales will be available to all companies. Conceivably, any of the world's medium-sized vehicle manufacturers could position themselves properly and rise to industrial power.

The potential for gain and global financial return has not escaped the world's companies. Their long term planning is now centering on the potential growth markets of the 1990s and beyond. Indeed, seminal ventures in all the world's potential growth markets foreshadow what is to come during the next 20 years.

Change in the Global Industrial Structure

As has been emphasized in other sections of this report, rapid changes in global and local markets have led to changes in the structure of the automotive industry worldwide, but another and equally important trend deserves attention. The traditional distribution of power among all the world's producers is moving markedly toward greater equality, with more powerful but fewer dominant companies. This will fundamentally alter the nature of industrial strategy in this industry over the remainder of this century, for while shifts in production by nation are important, shifts among producers may be more important. A producer can still bring economic benefit to its home country while closing plants there, if it is successful in distant markets. However, if producers are weakened against other producers in all global markets, their return to any host country will be diminishing absolutely.

Trend Towards Greater Producer Equality

The trend towards greater equality between producers can be seen by comparing the global automotive producers to General Motors Corporation, long recognized to be the largest producer. On a unit of production basis, the average producer was about 16 per cent the size of GM in 1976, but more than 20 per cent the size of GM in 1981. In the mid-1970s only one company (Ford) ranked more than 40 per cent of GM's size, and only 7 or 8 consistently ranked more than 10 per cent of GM's size. In the 1980s, Ford still ranked second but two others ranked almost 50 per cent while more than 12 ranked over 10 per cent. GM is clearly being advanced upon by two dozen increasingly powerful companies.

On a revenue basis, another indicator of total competitive strength, the results are similar for all competitors, and even more favourable for some of the smallest companies. The top fifteen GM competitors gained an average of more than 30 per cent in size against GM, with the bottom five of these 15 gaining almost 50 per cent in size against GM.

Since the mid-1970s, only three companies, Chrysler, British Leyland and American Motors, have lost ground against GM. More than 20 companies have gained scale against the company. Equally significant has been the broadening of the middle of the pack, with many companies gaining scale and fewer losing. In essence, the global competition for power is now more equal than it was in the 1970s.

The more equal the distribution of power between world auto makers and the more complex and numerous market segments, have acted to permanently change the economies of scale of the global industry. Ten years ago it was commonly assumed that the world would be divided into several large "mega producers" which could afford large production of "average" car types, and a group of smaller "specialty producers" which could survive only by making limited sales in the niches left in the market by the mega producers. Instead, the globalization of world markets and the new balance of power has allowed for a very different pattern; the dominance of more flexible medium-sized producers.

The new balance of power means the industry structure of the future may in fact be very different from what many expected 10 years ago. This has important implications for North American companies, since they were most often thought to be the future "mega companies".

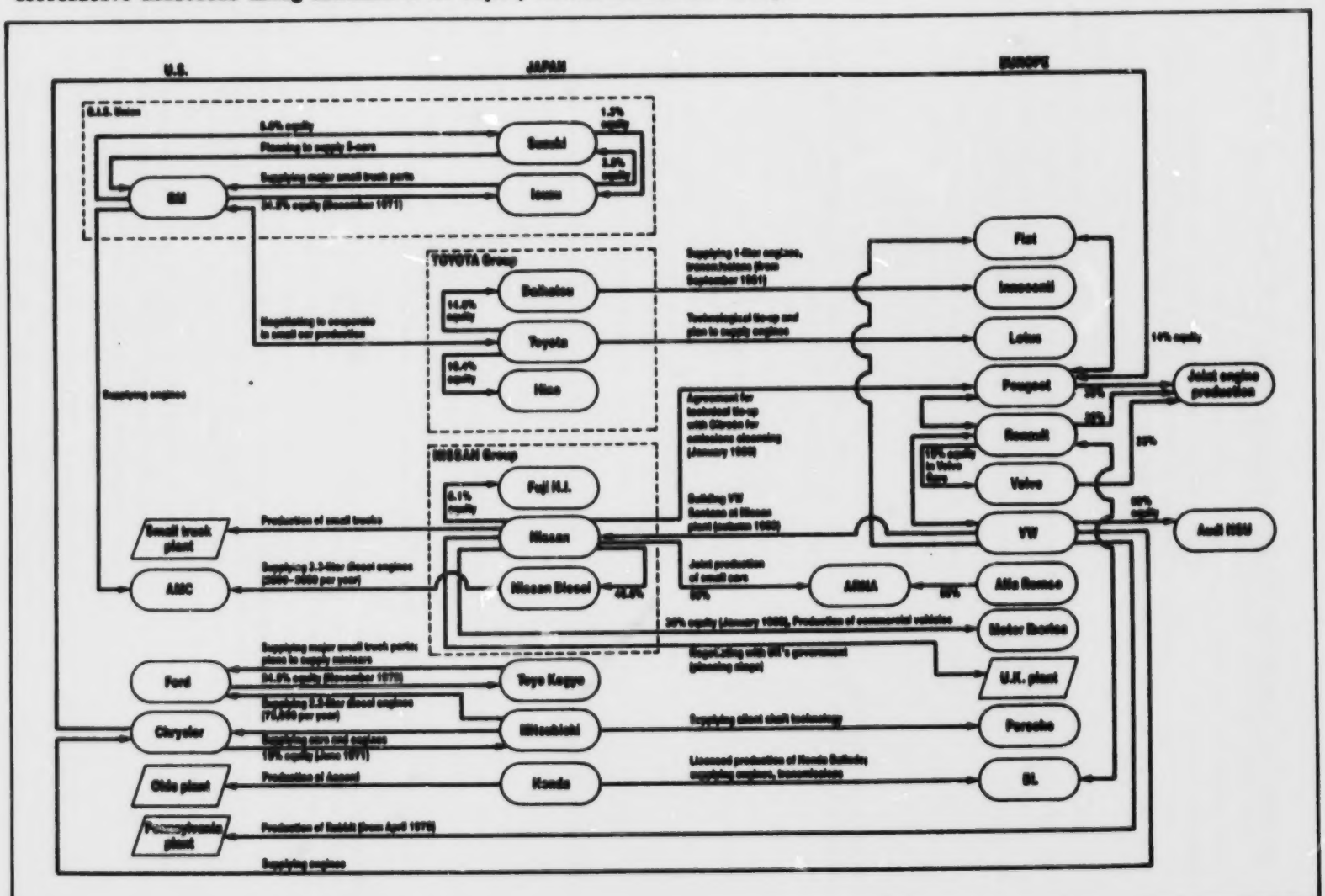
The global industry structure therefore appears to have advanced in the following manner. From the Second World War to the late 1970s, non-North American producers found it necessary to use a variety of strategies to survive in a truly multinational industry. Joint ventures, co-operation among competitors, joint product development, and co-operative distribution were all established in a complex market consisting of more

than two dozen competing companies. In North America, with its isolated market, very little of this structure evolved. It was possible for companies to grow large alone.

The turmoil of the past five years brought the North American companies to a declining position, brought ten or more global companies to a "mid-size" status, and brought all the complexity of the world to the largest and richest single market, North America.

Today, no single company appears strong enough to handle the more complex world alone. None of the rising companies gained enough power to dominate global competition. All companies are left with both strengths and weaknesses, and all want to remain viable in global markets of the future. The result is the creation of a large potential for international "bargaining" in which companies trade strengths and weaknesses, generally through joint venture or similar co-operative efforts, in order to handle the seemingly overwhelming complexity of new global markets. Owing to its former isolation, the greatest amount of structural adaptation appears to be needed by North American based producers. This adaptation requires new co-operative initiatives on the part of industry, labour and governments.

Figure 11
Correlative Relations Among Automakers in Japan, United States and Europe



Source: Road and Track.

CHAPTER 5: PROSPECTS FOR THE CANADIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY IN THE 1980's

Synopsis

This report has described the changes in the domestic and international environment of the automotive industry. The Canadian automotive industry has made some of the necessary adjustments to adapt to these changes, but a further commitment to ensure Canadian facilities benefit from the internationalization of the industry is required. The adjustments will not be easy or cost free and, perhaps more significantly, they will have to be made in a period of low growth in North American vehicle sales and continuing change in international markets and the structure of an international automotive industry.

Factors Affecting Canadian Vehicle Demand

The growth in vehicle sales in Canada has historically been highly correlated with growth in GNP, employment and the labour force. During the recovery or downturn phases of the business cycles the response of the vehicle market to the changes in these broad economic aggregates will depend on a variety of other economic variables. These include: changes in interest rates, income, price levels, incentives and fiscal stimulae, consumer perceptions and consumer confidence, and several other non-quantifiable factors.

Affordability

A key factor which influences vehicle sales is affordability. A major deterrent to automotive sales in the recession and during the current recovery has been the affordability of new cars to the consumer. Although vehicle prices have moderated over the past year, in previous years high new car prices relative to income growth has exerted downward pressure on car sales.

Interest Rates

High interest rates have also acted to decrease the affordability of cars for consumers. Even though interest rates dropped substantially in 1983, the average size of the monthly payment on car loans relative to the disposable income are continuing to run at high levels. This factor is, however, being offset by the extension of loan periods.

Vehicle Age

As the question of affordability becomes more central to the decision to purchase a new vehicle, the consumer is tending to drive his car for a longer time than he did in the past. The frequency of vehicle trade-ins has declined while spending on repair and maintenance has increased. Due to these trends, the average length of car ownership for new

car buyers is estimated to increase from three years in 1979 to between five and six years by 1990. The average life for new cars is expected to increase from 11 years in 1979 to 14 years by 1990. Again, these factors will affect the growth of the existing stock because of their impact on the sales of new vehicles.

Canadian Market Forecast

Forecasts by various agencies and institutions for the growth of vehicle sales in Canada over the next two to three years are presented in Table 11 (below). The variation in the estimates presented in Table 11 is due to the highly uncertain economic environment over the forecast period.

TABLE 11

Passenger Car Forecasts for Canada (Thousands of Units)
1984 - 1986

	1984	1985	1986
Royal Bank of Canada	967	1 036	
Data Resources Incorporated	982	986	1 036
Chase Econometrics	952	969	967
Canadian Imperial Bank of Commerce	910	935	

The passenger car market in Canada can be expected to continue to recover slowly during 1984-1985. Total sales, however, may continue to come under downward pressure as a result of high new car prices relative to income growth. In addition, high unemployment rates and slow growth in GNP and the labour force, could continue to depress the automotive market and thus prevent it from reaching full potential. Car sales beyond 1986 are expected to slow down to an annual average growth rate of between one and two percent. This low rate will occur as the current replacement cycle is completed by 1985 and market saturation effects become more predominant. Therefore, the period between 1983 and 1985 should be understood as a replacement cycle and not representative of long-term growth trends.

All forecasts are subject to major risks. A number of negative developments continue to dominate the national and international economic and political scene. As the North American economy recovers, the question of its on-going strength remains. Interest rates are of particular concern in this regard, as rising interest rates could choke off the recovery, and interest sensitive purchases, such as consumer durables, would decline swiftly. Another major risk is from any possible energy price run-up or supply shortage resulting from political developments abroad. The experience of the past decade warns that energy price and supply shocks can unfold quickly and with little advance warning.

Outlook for the Canadian Vehicle Manufacturers

A strong recovery in sales in 1983, accompanied by substantial productivity improvements, has greatly enhanced the profitability of the Canadian vehicle manufacturers. It is generally believed that breakeven for the domestic manufacturers in North America as a whole has dropped from 12.2 million units to about 9.1 million units over the past three years. The return to profitability should provide Canadian vehicle manufacturers with the financial strength necessary to maintain their current investment programs.

The existing product strategies being pursued by the vehicle manufacturers have placed them in a somewhat better position to take up the challenges posed by increased import penetration over the past four years. The manufacturers have invested heavily in new product and process technologies and have adopted new managerial techniques and organizational forms which will aid in bringing their manufacturing costs down. However, they will still be at a disadvantage given low Japanese cost structures and high productivity levels.

Outlook for Suppliers

The restructuring of the North American automotive industry has placed significant pressure on the Canadian parts suppliers as well as providing new opportunities for them to participate in an internationalized industry.

The shift by the assemblers towards purchasing rather than making parts is expected to continue as they make further efforts to lower operating costs. This shift offers outside suppliers a chance to expand their own operations and realize some of the economies associated with large scale production.

New markets are opening up for the Canadian parts sector in the United States and overseas, due to the rapid internationalization of the automotive industry. However, suppliers must be prepared to meet the rigid quality standards set by the vehicle manufacturers and must make further efforts to improve their international competitiveness if they wish to continue to avail themselves of these opportunities.

In the past, Canada has been fortunate to have a skilled and imaginative labour force. If these characteristics are to brought out in the future, then a commitment to advanced human resource planning must be made by unions, management and governments.

As this report was being completed it was learned that major Canadian and Japanese automotive companies had announced investments of over $2 billion in Canadian assembly and parts manufacturing facilities. These new investment commitments indicate that the Government's belief that Canada has a major role to play in the world automotive industry, today and in the future, is well founded.

STATISTICAL APPENDIX
TABLE OF CONTENTS

1. Sales

1.1 Retail: Sales of Motor Vehicles in Canada and the U.S. 58
1.2 Canadian Sales of North American Cars by Size 59
1.3 United States Sales of North American Cars by Size 60
1.4 Canadian Sales of New Passenger Cars by Origin 61
1.5 U.S. Sales of New Passenger Cars by Origin 62
1.6 Road Motor Vehicle Registrations in Canada 63
1.7 Top Ten Vehicle Manufacturers in the World by Total Output 64
1.9 International Sourcing Pattern of Original Equipment Parts of the Five Major Motor Vehicle Manufacturers 65
1.9 Consumption of Automotive Parts by Vehicle Manufacturers 66

2. Shipments

2.1 Value of Shipments in Canadian and U.S. Automotive Industries .. 67

3. Production

3.1 North American Production of Motor Vehicles 68
3.2 Motor Vehicle Parts and Accessories Production 69
3.3 Canadian Truck Production 70
3.4 U.S. Truck Production 71

4. Investment

4.1 Capital Expenditures by the Canadian and U.S Automotive Industries 72

5. Trade & Auto Pact

5.1 Canadian Overseas Trade in Automotive Products 73
5.2 Canada - United States Trade in Automotive Products 74
5.3 Canadian - U.S. Trade Within and Outside the Automotive Products Trade Agreement 75
5.4 Relationship between Canada/U.S. Trade Imbalance and CVA in Automotive Production as Percentage of Canadian Cost of Sales 76
5.5 Net Production to Net Sales Value Ratios Achieved by Auto Pact Companies in Canada 77
5.6 Actual Canadian Value Added as a Percentage of Cost of Sales Compared to CVA Commitments of Auto Pact Participants 78
5.7 Total Canadian Value Added by Category of Production for the Four Major Vehicle Manufacturers in Canada 79
5.8 Canadian Value Added in Automotive Production Compared to Total Value of Canada/U.S. Motor Vehicle Production 80
5.9 Selected Current and Capital Account Transactions between Canada and the U.S. Within the Automotive Sector 81
5.10 Scheduled Tariff Changes on Selected Automotive Goods 82

6. Employment

6.1 Employment Related to Automotive Manufacturing in Canada..... 83
6.2 Employment Related to Automotive Manufacturing in the U.S..... 84
6.3 Automotive Parts Industry by Number of Employees 85

7. Vehicle Assembly and Parts Manufacturing Plants in Canada

7.1 Major Motor Vehicle Assembly Plants in Canada..... 86
7.2 A Partial List of Major Automotive Parts Plants in Canada..... 88

NOTE: Because of the variety of sources from which the following statistical tables have been taken, totals will not always agree. These differences can be attributed to the variety of methods used in obtaining the various statistics.

SALES

TABLE 1.1

Retail Sales of Motor Vehicles in Canada and the United States 1965 and 1970-83 (Thousands of Units)

	AUTOMOBILES			TRUCKS			
YEAR	NORTH AMERICAN TYPE	OVERSEAS IMPORT TYPE	TOTAL	NORTH AMERICAN TYPE	OVERSEAS IMPORT TYPE	TOTAL	TOTAL VEHICLES
1. CANADA							
1965	634	75	709	120	2	122	831
1970	497	143	640	125	9	134	774
1971	592	188	780	147	13	160	940
1972	654	205	859	190	17	207	1 066
1973	783	188	971	235	20	256	1 227
1974	797	146	943	288	19	307	1 249
1975	836	154	989	310	17	327	1 317
1976	793	153	946	331	14	345	1 291
1977	798	194	991	338	16	354	1 345
1978	816	173	989	364	13	377	1 366
1979	863	140	1 003	381	12	393	1 396
1980	741	191	932	312	22	334	1 266
1981	647	257	904	251	36	287	1 191
1982	489	224	713	167	40	207	920
1983	625	218	843	193	45	238	1 081

Source: Statistics Canada.

	AUTOMOBILES			TRUCKS			
YEAR	NORTH AMERICAN TYPE	OVERSEAS IMPORT TYPE	TOTAL	NORTH AMERICAN TYPE	OVERSEAS IMPORT TYPE	TOTAL	TOTAL VEHICLES
2. U.S.							
1965	8 763	569	9 332	1 539	44	1 583	10 915
1970	7 120	1 285	8 405	1 746	65	1 811	10 216
1971	8 681	1 570	10 251	2 011	85	2 096	12 347
1972	9 327	1 623	10 950	2 486	143	2 632	13 575
1973	9 676	1 763	11 439	2 916	228	3 144	14 583
1974	7 454	1 413	8 867	2 512	171	2 683	11 550
1975	7 053	1 587	8 640	2 249	231	2 480	11 120
1976	8 611	1 498	10 109	2 944	237	3 181	13 290
1977	9 109	2 075	11 184	3 353	323	3 676	14 860
1978	9 312	2 000	11 312	3 776	337	4 113	15 425
1979	8 328	2 300	10 628	3 000	500	3 500	14 128
1980	6 578	2 398	8 976	2 002	484	2 486	11 462
1981	6 206	2 324	8 530	1 852	448	2 300	10 830
1982	5 757	2 222	7 979	2 151	410	2 561	10 540
1983	6 795	2 386	9 181	2 588	464	3 052	12 233

Source: Motor Vehicle Manufacturers' Association and Ward's Reports.

TABLE 1.2

Canadian Sales of North American Cars by Size (Units)
Calendar Years 1970-1983

YEAR	SUB-COMPACT	PER CENT TOTAL	COMPACT	PER CENT TOTAL	INTER-MEDIATE	PER CENT TOTAL	FULL SIZE	PER CENT TOTAL	LUXURY	PER CENT TOTAL	TOTAL SALES
1970	8 882	1.80	101 192	20.46	156 136	31.57	214 785	43.43	13 556	2.74	494 551
1971	38 616	6.85	108 280	19.22	158 687	28.16	234 656	41.64	23 259	4.13	563 498
1972	45 645	7.41	132 550	21.51	185 856	30.16	206 830	33.57	45 308	7.35	616 189
1973	81 739	10.89	164 783	21.96	233 914	31.18	213 909	28.51	55 927	7.45	750 272
1974	89 969	11.61	183 062	23.63	239 003	30.85	209 102	26.99	53 600	6.92	774 736
1975	74 552	10.29	185 894	25.66	229 364	31.66	222 581	30.73	11 963	1.65	724 354
1976	70 483	8.89	245 047	30.91	249 235	31.44	215 451	27.18	12 502	1.58	792 718
1977	56 060	7.03	245 805	30.81	266 784	33.44	214 287	26.86	14 775	1.85	797 711
1978	96 154	11.80	248 046	30.43	263 448	32.32	191 113	23.44	16 435	2.02	815 196
1979	157 814	18.30	236 832	27.46	245 420	28.45	203 388	23.58	19 068	2.21	862 522
1980	144 687	19.52	228 745	30.86	207 871	28.04	148 145	19.99	11 819	1.59	741 267
1981	136 778	21.46	197 857	31.05	184 582	28.97	105 406	16.54	12 604	1.98	637 227
1982	141 021	29.10	146 143	30.15	134 077	27.66	56 451	11.65	6 959	1.44	484 651
1983	182 665	29.38	164 043	26.38	189 087	30.41	77 316	12.44	8 817	1.42	621 928

SOURCE: MVMA.

TABLE 1.3

United States Sales of North American Cars by Size (Units)
Calendar Years 1970-1983

YEAR	SUB-COMPACT	PER CENT TOTAL	COMPACT	PER CENT TOTAL	INTER-MEDIATE	PER CENT TOTAL	FULL SIZE	PER CENT TOTAL	LUXURY	PER CENT TOTAL	TOTAL SALES
1970	138 259	1.93	1 157 250	16.18	2 434 906	34.04	3 033 092	42.40	389 280	5.44	7 152 787
1971	721 814	8.74	1 174 090	14.21	2 330 502	28.20	3 500 140	42.36	536 890	6.50	8 263 436
1972	809 014	9.75	1 267 350	15.27	2 360 920	28.45	3 332 215	40.15	529 277	6.38	8 298 776
1973	1 072 440	11.09	1 687 379	17.45	2 909 511	30.09	3 258 475	33.70	741 884	7.67	9 669 689
1974	791 901	10.63	1 557 854	20.91	2 539 193	34.09	2 016 375	27.07	543 598	7.30	7 448 921
1975	1 167 393	17.27	1 678 500	24.83	1 974 772	29.21	1 587 852	23.49	352 395	5.21	6 760 912
1976	1 041 050	12.10	2 436 219	28.31	2 845 207	33.06	1 898 857	22.06	385 240	4.48	8 606 573
1977	994 936	10.93	2 364 838	25.97	3 009 209	33.05	2 276 561	25.00	458 910	5.04	9 104 454
1978	1 209 320	13.20	2 224 380	24.28	3 007 774	32.84	2 137 160	23.33	581 547	6.35	9 160 181
1979	1 368 446	16.07	2 222 926	26.10	2 531 517	29.73	1 611 153	18.92	782 068	9.18	8 516 110
1980	1 670 721	25.40	1 674 755	25.46	1 835 799	27.91	1 075 267	16.35	321 710	4.89	6 578 252
1981	1 661 401	26.77	1 523 044	24.54	1 741 694	28.07	951 534	15.33	328 183	5.29	6 205 856
1982	1 738 989	30.20	1 104 083	19.18	1 618 078	28.11	928 467	16.13	367 441	6.38	5 756 658
1983	2 034 807	29.95	924 639	13.61	2 247 042	33.07	1 157 519	17.04	431 292	6.35	6 795 299

SOURCE: 1964 THROUGH 1975 ARE REGISTRATIONS (FIGURES ARE LOW BECAUSE OF INCOMPLETE REPORTS FROM SOME STATES).
1976 AND SUBSEQUENT YEARS ARE RETAIL SALES - WARD'S AUTOMOTIVE REPORTS.

TABLE 1.4

Canadian Sales of New Passenger Cars by Origin, 1964-1983 Calendar Year (Units)

Year	Total Sales Volume	Domestic Volume	Domestic Per Cent	Total Imported Volume	Total Imported Per Cent	Japanese Volume	Japanese Per Cent
1964	616 759	550 823	89.3	65 936	10.7	-	-
1965	708 716	633 641	89.4	75 075	10.6	2 834	0.4
1966	694 820	626 986	90.2	67 834	9.8	2 742	0.4
1967	679 435	605 049	89.1	74 386	10.9	5 617	0.8
1968	741 915	637 393	85.9	104 522	14.1	15 859	2.1
1969	760 803	638 270	83.9	122 533	16.1	39 033	5.1
1970	640 360	497 185	77.7	143 175	22.3	65 569	10.2
1971	780 762	592 319	75.9	188 443	24.1	106 552	13.7
1972	858 959	653 933	76.1	205 026	23.9	116 860	13.6
1973	970 828	782 914	80.6	187 914	19.4	111 467	11.5
1974	942 797	796 840	84.5	145 957	15.5	87 609	9.3
1975	989 280	835 679	84.5	153 601	15.5	95 772	9.7
1976	946 488	793 201	83.8	153 287	16.2	101 558	10.7
1977	991 398	797 752	80.5	193 646	19.5	134 900	13.6
1978	988 890	815 994	82.5	172 896	17.5	113 166	11.4
1979	1 003 008	863 554	86.1	139 454	13.9	79 879	8.0
1980	932 060	740 767	79.5	191 293	20.5	138 107	14.8
1981	904 195	646 942	71.6	257 253	28.4	207 639	23.0
1982	713 481	489 435	68.6	224 046	31.4	178 174	25.0
1983	843 318	625 088	74.1	218 230	25.9	176 525	20.9

Source: Statistics Canada.

TABLE 1.5

U.S. Sales of Passenger Cars by Origin, 1964-1983 Calendar Year (units)

Year	Total Sales Volume	Domestic Volume	Domestic Per Cent	Total Imported Volume*	Total Imported Per Cent	Japanese Volume*	Japanese Per Cent
1964	8 100 865	7 616 734	94.0	484 131	6.0	N/A	-
1965	9 232 504	8 763 219	94.9	469 285	5.1	18 067	0.2
1966	8 978 657	8 377 425	93.3	601 232	6.7	40 183	0.5
1967	8 286 472	7 567 884	91.3	718 588	8.7	69 188	0.8
1968	9 610 257	8 624 820	89.7	985 437	10.3	109 586	1.2
1969	9 545 295	8 464 375	88.7	1 080 920	11.3	189 160	2.0
1970	8 364 950	7 115 537	85.1	1 249 413	14.9	312 777	3.7
1971	10 209 375	8 676 284	85.0	1 533 091	15.0	578 977	5.7
1972	10 907 503	9 321 502	85.5	1 586 001	14.6	628 918	5.8
1973	11 402 261	9 669 689	84.8	1 732 572	15.2	742 621	6.5
1974	8 838 244	7 448 921	84.3	1 389 323	15.7	592 113	6.7
1975	8 614 524	7 050 120	81.8	1 564 404	18.2	807 931	9.4
1976	10 097 692	8 606 573	85.2	1 491 119	14.8	931 182	9.2
1977	11 168 708	9 104 454	81.5	2 064 254	18.5	1 399 338	12.5
1978	11 300 477	9 307 563	82.4	1 992 914	17.6	1 414 260	12.5
1979	10 647 442	8 328 055	78.2	2 319 387	21.8	1 833 927	17.2
1980	8 978 584	6 578 252	73.3	2 400 332	26.7	1 908 413	21.3
1981	8 533 135	6 205 856	72.7	2 327 279	27.3	1 858 896	21.8
1982	7 978 872	5 756 658	72.2	2 222 214	27.9	1 801 481	22.6
1983	9 180 835	6 795 299	74.0	2 385 536	26.0	1 915 623	20.9

* Imported includes captive imports for 1980 and subsequent years.
** May include Japanese passenger car sales (1964 - other).
Source: Ward's.

TABLE 1.6

Road Motor Vehicle Registrations in Canada
1978-1982

	1978	1979	1980	1981	1982
Passenger Automobiles	9 744 994	9 985 146	10 255 511	10 199 388	10 530 355
Trucks and Truck Tractors	2 717 832	2 854 217	2 902 730	3 137 987	3 239 341
Buses	52 966	52 927	52 569	54 210	54 065
Motorcycles	341 381	332 933	388 680	406 871	431 453
Other	118 276	113 477	117 662	53 026	55 503
TOTAL	12 975 449	13 338 700	13 717 152	13 851 482	14 310 717

Source: Statistics Canada.

The statistics on road vehicle registrations shown in this table have been obtained from the 12 provincial and territorial governments across the nation, each of which has its own distinct registration system. While each provincial or territorial system may be comprehensive and consistent within itself, the inconsistencies between the different provinces and territories pose serious problems for anyone trying to make use of national totals.

For all provinces and territories the registration figures represent the total number of vehicles which held a registration in the reporting jurisdiction for all or any part of the licence year. However, there is some slight duplication when vehicles are registered in more than one province or territory during the same licence year. Although the Statistics Canada questionnaire asked for separate reporting of transfers from other provinces or territories, only Nova Scotia and British Columbia were able to supply this figure, therefore, no adjustment was made. An analysis of these reports indicates that less than 1.7 per cent of registrations of road motor vehicles represent transfers from other provinces or territories.

Since 1980, information from the province of Québec concerning registration for 1982 is based on a count of the number of vehicles in circulation. In previous years, data shown in tabulations for Québec were based on the number of registration transactions. However, because Québec registrations change each time a vehicle is sold (unlike in the other nine provinces where the licence plate stays with the vehicle), the transactions count tended to overstate the number of vehicles on the road in Québec.

TABLE 1.7

Top Ten Vehicle Manufacturers in the World by Total Output 1982

COMPANY	TOTAL OUTPUT (Units)
1. General Motors - U.S.A.	6 150 108
2. Ford Motor - U.S.A.	4 004 433
3. Toyota - Japan	3 147 262
4. Nissan - Japan	2 512 309
5. Renault - France	2 105 358
6. Volkswagen - West Germany	2 079 246
7. Peugeot - France	1 689 016
8. Fiat - Italy	1 619 413
9. Toyo Kogyo - Japan	1 110 164
10. Chrysler - U.S.A.	1 040 904

Note: Includes Production from Plants Outside Parent Country.

Source: Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, World Motor Vehicle Data 1983.

Data compiled by the MVMA from various overseas sources. Information was obtained from published reports issued by various vehicle associations outside the U.S. and from a number of other sources considered reliable. Therefore, and becase of the numerous complex factors involved in determining vehicle ranking worldwide, the MVMA does not assume responsibility for the above classification.

TABLE 1.8

International Sourcing Pattern of Original Equipment Parts of the Five Major Motor Vehicle Manufacturers ($ millions Canadian)

Model Year	U.S. Purchases from In-house Suppliers in Canada (a)	Canadian Purchases from In-houses Suppliers in U.S.A. (b)	Column (a) Less Column (b) (c)
1965	17.4	522.2	- 504.8
1966	163.7	599.5	- 435.8
1967	209.0	716.1	- 507.1
1968	356.3	1 008.5	- 652.2
1969	406.8	1 298.7	- 891.9
1970	453.6	1 153.3	- 699.7
1971	639.0	1 428.1	- 789.1
1972	763.2	1 556.4	- 793.2
1973	801.7	1 804.0	-1 002.3
1974	713.0	2 083.2	-1 370.2
1975	796.7	2 209.1	-1 412.4
1976	1 165.6	2 772.2	-1 606.6
1977	1 520.6	3 365.8	-1 845.2
1978	2 222.0	N.A.	N.A.
1979	2 361.7	4 702.8	-2 341.1
1980	1 604.1	3 991.7	-2 387.6
1981	2 118.7	4 957.2	-2 838.5
1982	2 891.7	5 374.2	-2 482.5
1983	2 360.0	5 918.0	-3 558.0

Model Year	U.S. Purchases from Independent Suppliers in Canada	Canadian Purchases from Independent Suppliers in U.S.A.	
1965	74.3	236.4	- 162.1
1966	112.3	279.8	- 167.5
1967	172.1	304.6	- 132.5
1968	327.4	405.2	- 77.8
1969	430.9	485.5	- 54.6
1970	487.3	505.4	- 18.1
1971	574.5	484.4	90.1
1972	699.3	558.9	140.4
1973	888.4	748.8	139.6
1974	771.4	846.9	- 75.5
1975	875.8	1 051.1	- 175.3
1976	1 221.6	1 283.5	- 61.9
1977	1 530.0	1 519.9	10.1
1978	1 537.8	N.A.	N.A.
1979	1 812.0	1 560.0	25.2
1980	1 253.4	1 226.1	27.3
1981	1 385.1	1 450.7	- 65.6
1982	1 476.9	1 843.8	- 366.9
1983	1 922.1	2 067.4	- 145.3

*The Big Four auto makers and International Harvester

Note: Canadian purchases are for use in vehicle assembly in Canada only. These figures do not include parts imported for further manufacture or parts imported for re-export either as parts or as CKD vehicles.

Source: Compiled from company responses to the Reisman Inquiry (1965-1977) and company Auto Pact reports (1979-1983). 1978 data not available from Auto Pact Reports.

TABLE 1.9

Consumption of Automotive Parts by Vehicle Manufacturers
($ millions Canadian)

Year	Canada	Within the United States	Canada as a Per Cent of Total
1972	3 239.2	32 483.2	9.1
1973	3 843.1	38 460.1	9.1
1974	4 314.1	34 338.1	11.2
1975	4 967.6	37 010.7	11.8
1976	6 090.8	48 796.2	11.1
1977	7 096.8	64 334.4	9.9
1978	8 378.8	76 966.0	9.8
1979	8 975.2	79 076.1	10.2
1980	8 752.3	64 364.5	12.0
1981	9 823.4	73 347.4	11.8
1982	10 597.8	-	-

Source: Statistics Canada, U.S. Department of Commerce and the APMA.

TABLE 2.1

Value of Shipments in Canadian and U.S. Automotive Industries (1972-1981) ($ millions)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
CANADA											
323 Motor Vehicle Manufacturers	4033.6	4715.8	5381.9	6024.4	7276.1	8610.4	10070.1	10724.4	10071.1	11402.8	12343.6
3241 Truck Body Manufacturers	116.0	143.2	178.3	197.2	194.4	188.6	207.6	281.2	316.5	372.5	311.9
3243 Commercial Trailer Manufacturers	92.4	108.9	138.4	117.0	110.3	151.8	218.5	313.3	301.9	259.1	171.5
SUB TOTAL	4242.0	4967.9	5698.6	6338.6	7580.8	8950.8	10496.2	11318.9	10689.5	12034.4	12827.0
325 Motor Vehicle Parts & Access.	1903.2	2304.6	2281.1	2325.8	3112.3	3790.2	4692.0	4472.8	3609.7	4358.4	5059.7
188 Automobile Fabric Accessories	202.8	229.3	229.0	227.1	305.5	348.6	427.7	424.6	424.5	520.9	479.2
SUB TOTAL	2106.0	2533.9	2510.1	2552.9	3417.8	4138.8	5119.7	4897.4	4034.2	4879.3	5538.9
TOTAL	6348.0	7501.8	8208.7	8891.5	10998.6	13089.6	15615.9	16216.3	14723.7	16913.7	18365.9
U.S.A.											
3711 Motor Vehicle & Car Bodies	42905.6	50227.7	43868.5	45340.2	62717.4	76517.8	84900.9	85147.4	66257.4	74273.1	70625.0
3713 Truck & Bus Bodies**	1564.4	1595.8	1471.3	1739.9	2342.4	3329.1	2292.5	2355.4	2123.1	2314.9	1974.8
3715 Truck Trailers	1117.9	1369.5	1636.9	921.6	1297.3	1910.1	2498.0	3088.2	2435.8	2206.2	1850.0
SUB TOTAL (U.S. $)	45587.9	53193.0	46976.7	48001.7	66357.1	81757.0	89691.4	90591.0	70816.3	78794.2	74449.8
3714 Motor Vehicle Parts & Access.	18333.5	21606.5	21656.0	22030.1	29024.4	35750.8	40199.7	39807.2	32881.2	37080.9	N/A
3465 Automotive Stampings	5286.0	6085.9	6103.0	6116.2	8070.5	9739.2	10697.6	10425.9	8497.3	8960.7	N/A
3592 Carburators, Pistons, Rings	744.3	1017.6	977.3	1009.0	1256.3	1400.6	1608.5	1904.1	1838.8	2130.9	N/A
3647 Vehicular Lighting Equipment	499.8	577.4	598.0	590.6	771.1	908.5	1057.2	1061.5	876.0	956.3	N/A
3694 Engine Electrical Equipment	2035.0	2343.0	2388.1	2427.6	3100.3	3647.2	4097.9	4124.3	3684.3	4071.0	N/A
2396 Automotive Apparel Trimmings	1133.0	1289.4	1234.4	1283.1	1658.5	2166.3	2280.8	2287.4	1939.5	2286.1	N/A
SUB TOTAL (U.S. $)	28031.6	32919.8	32956.8	33456.6	43881.1	53612.6	59941.7	59610.4	49717.1	55485.9	N/A
TOTAL U.S.A. (U.S. $)	73619.5	86112.8	79933.5	81458.3	110238.2	135369.6	149633.1	150201.4	120533.4	134280.1	-
TOTAL U.S.A. (CDN. $)	72920.1	86121.4	78175.0	82867.5	108705.9	143965.6	170611.7	175960.9	140903.5	161001.8	-
NORTH AMERICAN TOTAL (CDN. $)	79268.1	93623.2	86383.7	91759.0	119704.5	157055.2	186227.6	192177.2	155627.2	177915.5	-
CANADA as a percentage of the TOTAL	8.01	8.01	9.50	9.69	9.19	8.33	8.39	8.44	9.46	9.51	-

** Revised in 1977. Excludes Motor Homes.

Source: Statistics Canada and U.S. Department of Commerce.

PRODUCTION

TABLE 3.1

North American Production of Motor Vehicles ('000 Units)

Year	Canada		U.S.A.		North America Total	
	Volume	Per Cent	Volume	Per Cent	Volume	Per Cent
1965	846	7.1	11 114	92.9	11 960	100.0
1966	902	8.0	10 363	92.0	11 265	100.0
1967	947	9.5	8 992	90.5	9 939	100.0
1968	1 180	9.8	10 794	90.2	11 974	100.0
1969	1 353	11.7	10 182	88.3	11 535	100.0
1970	1 193	12.6	8 263	87.4	9 456	100.0
1971	1 373	11.4	10 650	88.6	12 023	100.0
1972	1 474	11.5	11 297	88.5	12 771	100.0
1973	1 575	11.1	12 663	88.9	14 238	100.0
1974	1 564	13.5	9 984	86.5	11 548	100.0
1975	1 442	13.9	8 965	86.1	10 407	100.0
1976	1 647	12.5	11 486	87.5	13 133	100.0
1977	1 775	12.3	12 699	87.7	14 474	100.0
1978	1 818	12.4	12 895	87.6	14 713	100.0
1979	1 632	12.4	11 475	87.6	13 107	100.0
1980	1 374	14.6	8 010	85.4	9 384	100.0
1981	1 280	13.9	7 941	86.1	9 221	100.0
1982	1 236	15.0	6 985	85.0	8 221	100.0
1983	1 486	13.9	9 206	86.1	10 692	100.0

Source: Ward's Automotive Reports.

TABLE 3.2

Motor Vehicle Parts and Accessories Production - Canada and the U.S.
($ millions Canadian)

YEAR	CANADA	U.S.	CANADA AS A PERCENTAGE OF TOTAL NORTH AMERICA
1972	2 106.0	27 765.3	7.1
1973	2 533.8	32 919.8	7.1
1974	2 510.0	32 231.8	7.2
1975	2 552.9	34 035.4	7.0
1976	3 417.8	43 271.2	7.3
1977	4 138.8	57 017.0	6.8
1978	5 119.7	68 345.5	7.0
1979	4 897.4	69 833.6	6.6
1980	4 034,2	58 119.3	6.5
1981	4 879.3	66 527.6	6.8
1982	5 538.9	N/A	-

Source: Statistics Canada and the U.S. Department of Commerce.

The value of production in the parts industry is measured by the value of shipments. However, because of classification problems these statistics underestimate the actual level of production. For the purposes of this report, the 365 establishments in SIC 325, Motor Vehicle Parts and Accessories, and SIC 188, Automotive Fabric Accessories, have been taken as constituting the automotive parts industry. However, the methods by which Statistics Canada classifies manufacturing plants eliminates nearly 800 companies with at least some automotive parts manufacturing from these two classifications.

The problems with the current classification system are two-fold. First, many plants that ship some of even all of their output to the automotive industry are counted in other industrial categories. A second problem with the classification system is that only plants whose production is at least 50 per cent automotive parts are counted as parts facilities. Hundreds of companies with automotive product lines are not counted as having any automotive production. In some cases these companies are among the largest parts manufacturers in Canada.

TABLE 3.3

Canadian Truck Production (Units)
1975–1983

YEAR	LIGHT	PER CENT OF TOTAL	MEDIUM AND HEAVY DUTY	PER CENT OF TOTAL	TOTAL
1975	367 142	94.74	20 397	5.26	387 539
1976	482 807	96.45	17 753	3.55	500 560
1977	576 297	95.64	26 263	4.36	602 560
1978	629 743	95.99	26 316	4.01	656 059
1979	606 936	95.59	27 980	4.41	634 916
1980	506 274	95.97	21 248	4.03	527 522
1981	480 172	96.65	16 650	3.35	496 822
1982	434 138	96.94	13 682	3.06	447 820
1983	539 386	98.53	8 051	1.47	547 437

Source: Ward's Automotive Reports.

TABLE 3.4
U.S. Truck Production (Units)
1975–1983

YEAR	LIGHT	PER CENT OF TOTAL	MEDIUM	PER CENT OF TOTAL	HEAVY DUTY	PER CENT OF TOTAL	TOTAL
1975	1 945 498	85.62	200 271	8.82	126 391	5.56	2 272 160
1976	2 637 314	88.53	198 726	6.67	143 009	4.80	2 979 049
1977	3 048 767	88.80	203 653	5.93	180 809	5.27	3 433 229
1978	3 263 122	88.04	224 379	6.05	218 749	5.91	3 706 250
1979	2 608 076	85.89	189 477	6.24	239 153	7.88	3 036 706
1980	1 386 523	83.16	100 088	6.00	180 672	10.84	1 667 283
1981	1 445 403	84.98	88 666	5.21	166 839	9.81	1 700 908
1982	1 720 532	90.30	49 224	2.58	135 684	7.12	1 905 440
1983	2 096 297	86.47	126 548	5.22	201 459	8.31	2 424 304

Source: Ward's Automotive Yearbook.

INVESTMENT

TABLE 4.1

New Capital Expenditures in Canadian and U.S. Automotive Industries (1972-1982) ($ millions Canadian)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
CANADA												
Motor Vehicle Manufacturers	33.1	43.2	73.5	61.0	39.6	152.5	83.6	111.4	136.4	272.9	203.1	478.7
Truck Body Manufacturers	12.8	17.6	31.2	18.5	23.3	24.1	15.4	41.7	47.2	32.2	33.6	9.0
SUB TOTAL	45.9	60.8	104.7	79.5	82.9	176.6	99.0	153.1	183.6	305.1	236.7	487.7
Motor Vehicle Parts & Access.	55.9	78.7	119.9	81.2	62.5	109.6	203.9	330.9	780.9	666.5	188.5	164.0
TOTAL	101.8	139.5	224.6	160.7	145.5	286.2	302.9	484.0	964.5	971.6	393.9	651.7
U.S.A.												
Motor Vehicle & Car Bodies	908.5	806.0	1020.0	667.0	1032.3	1814.4	2140.0	2232.4	2677.5	5631.9	N/A	N/A
Truck & Bus Bodies**	47.8	29.5	33.7	28.6	30.8	59.7	44.8	56.2	41.7	52.9	N/A	N/A
Truck Trailers	14.5	28.0	29.0	33.2	14.3	38.6	44.5	43.5	64.5	66.3	N/A	N/A
SUB TOTAL (U.S. $)	970.8	863.5	1082.7	728.8	1077.4	1912.7	2229.3	2332.1	2783.7	5751.1	N/A	N/A
Motor Vehicle Parts & Access.	1102.6	1033.7	1261.7	1133.7	948.7	1973.9	2801.9	3222.4	3615.7	3968.0	N/A	N/A
Automotive Stampings	116.4	171.5	220.5	219.5	173.7	310.8	457.7	457.9	713.1	1012.4	N/A	N/A
Carburetors, Pistons, Rings	26.8	73.5	29.0	31.1	38.1	85.0	137.1	136.1	133.1	165.2	N/A	N/A
Vehicular Lighting Equipment	7.1	33.7	45.6	15.5	21.1	49.1	47.0	59.9	59.7	83.9	N/A	N/A
Engine Electrical Equipment	30.5	80.9	128.6	52.8	72.3	155.3	196.9	187.1	147.6	188.0	N/A	N/A
Automotive Apparel Trimmings	10.3	26.7	37.7	21.1	20.2	38.4	40.0	44.5	53.8	72.5	N/A	N/A
SUB TOTAL (CDN $)	1293.7	1420.0	1723.1	1473.4	1274.1	2612.5	3680.6	4107.9	4723.0	5490.0	N/A	N/A
TOTAL U.S.A. (CDN $)	2264.5	2283.5	2805.8	2202.2	2351.5	4525.2	5909.9	6440.0	7506.7	11241.1	N/A	N/A
TOTAL NORTH AMERICAN (CDN. $)	2366.3	2423.0	3030.4	2362.9	2496.9	4811.4	6212.8	6924.0	8471.2	12212.7	N/A	N/A
CANADA as a % of NORTH AMERICA												
- Motor Vehicle Assembly	4.5	6.6	8.8	9.8	7.1	8.5	4.3	6.2	6.2	5.0		
- Motor Vehicle Parts	4.1	5.3	6.5	5.2	4.7	4.0	5.2	7.5	14.2	10.8		
- Total Auto Industry	4.3	5.8	7.4	6.8	5.8	5.9	4.9	7.0	11.4	8.0		

** Revised in 1977. Excludes Motor Homes.
Exchange Rate Conversion: Average New Exchange Rates, Bank of Canada Review, 1965-1982.

Source: Statistics Canada and U.S. Department of Commerce.

TRADE & AUTO PACT DATA

TABLE 5.1

Canada/Overseas Trade in Automotive Products* ($ millions Canadian)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
CANADIAN EXPORTS																		
Motor Vehicles	110	100	133	108	141	114	117	126	204	421	427	614	711	558	634	656	440	281
Parts	42	53	68	91	99	85	88	119	142	180	171	195	314	445	420	556	404	259
Tires and Tubes	4	4	3	2	3	4	3	5	5	5	8	7	10	11	31	45	26	18
Re-Exports	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390	194
TOTAL	162	166	215	211	252	210	214	258	358	621	615	826	1044	1035	1174	1693	1260	752
CANADIAN IMPORTS																		
Motor Vehicles	111	114	177	245	240	374	464	377	450	410	522	592	894	727	1159	1599	1413	1624
Parts	33	35	60	93	130	133	191	212	260	206	231	235	262	365	355	342	379	613
Tires and Tubes	5	7	10	13	19	27	42	57	70	82	79	110	146	202	208	187	115	128
TOTAL	149	156	247	351	389	534	697	646	780	698	842	937	1302	1294	1722	2128	1907	2365
BALANCES																		
Motor Vehicles	(1)	(14)	(944)	(137)	(99)	(260)	(347)	(251)	(246)	11	(95)	22	(183)	(169)	(525)	(943)	(973)	(1343)
Parts	9	18	8	(2)	(31)	(48)	(103)	(93)	(118)	(26)	(60)	(40)	52	180	65	214	25	(354)
Tires and Tubes	(1)	(3)	(7)	(11)	(16)	(23)	(39)	(52)	(65)	(77)	(71)	(103)	(136)	(191)	(177)	(142)	(89)	(110)
Re-Exports	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390	194
TOTAL	13	10	(32)	(140)	(137)	(324)	(483)	(388)	(422)	(82)	(227)	(111)	(258)	(259)	(548)	(435)	(647)	(1613)

*CKDs are included sometimes in the parts category and sometimes in vehicle category.

Source: Statistics Canada.

TABLE 5.2

Canada - United States Trade in Automotive Products
1965-1983

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
								$ MILLION										
United States imports from Canada*																		
Cars	342	748	1 204	1 662	1 538	1 943	2 046	2 272	2 540	2 858	3 430	4 032	4 723	4 345	4 452	5 145	7 170	8 973
Trucks, etc.	146	247	399	605	589	593	706	789	868	932	1 344	1 964	2 325	2 364	2 218	3 142	3 946	4 437
Parts	389	512	846	1 037	1 127	1 495	1 778	2 172	1 963	2 045	2 942	3 721	4 753	4 489	3 405	4 151	4 902	7 056
Tires and tubes	9	13	9	5	15	8	23	68	64	68	163	144	192	234	231	286	406	419
Total	886	1 520	2 458	3 309	3 269	4 039	4 553	5 301	5 435	5 903	7 879	9 861	11 993	11 432	10 306	12 724	16 424	20 885
Canadian imports from United States																		
Cars	289	588	809	792	659	960	1 056	1 439	1 621	2 183	2 317	2 834	3 038	3 747	3 388	3 710	2 875	4 886
Trucks, etc.	95	132	189	263	275	361	495	643	896	942	970	1 118	1 322	1 952	1 217	1 347	873	1 129
Parts	1 093	1 314	1 820	2 307	2 107	2 485	2 907	3 528	3 829	4 425	5 473	6 848	8 092	8 666	7 600	9 230	9 676	11 359
Tires and tubes	10	8	29	37	24	36	50	92	218	174	115	153	130	155	146	165	147	225
Total	1 487	2 042	2 847	3 399	3 065	3 842	4 508	5 702	6 564	7 724	8 874	10 953	12 582	14 520	12 351	14 452	13 571	17 599
Balances																		
Cars	53	160	395	870	879	983	990	833	919	675	1,113	1,198	1,685	598	1,064	1,435	4,295	4,087
Trucks, etc.	51	115	210	342	314	232	211	146	-28	-10	375	846	1,003	412	1,001	1,795	3,073	3,308
Parts	-704	-802	-974	-1 270	-980	-990	-1 129	-1 356	-1 866	-2 380	-2 531	-3 127	-3 339	-4 177	-4 195	-5 079	-4 774	-4 303
Tires and Tubes	-1	5	-20	-32	-9	-28	-27	-24	-154	-106	48	-9	62	79	85	121	259	194
Total	-601	-522	-389	-90	204	197	45	-401	-1 129	-1 821	-995	-1 092	-589	-3 087	-2 045	-1 728	2 853	3 286
Excluded: retroactive adjustments to value of imported parts from U.S. for special tooling charges.	31	48	51	84	95	80	85	93	188	135	151	244	284	234	288	218	260	573

*A more accurate measurement of trade in automotive products is obtained by comparing the import statistics of each country. Accordingly, Canadian exports are derived from the counterpart United States statistics of imports.

TABLE 5.3

Canadian-U.S. Trade in the Automotive Products Within and Outside the Automotive Products Trade Agreement 1973-1982

($ millions Canadian)		1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
U.S. Imports from Canada											
Under APTA	- Motor Vehicles	3040.2	3391.0	3726.1	4703.6	5942.8	6972.0	6622.0	6612.2	8141.7	11023.1
	- Parts	2048.0	1816.9	1909.2	2766.6	3488.4	4421.0	4072.0	3008.1	3670.7	4292.4
	- Sub-Total	5088.2	5207.9	5635.3	7470.2	9431.2	1393.0	10694.0	9620.3	11812.4	15315.5
Outside APTA	- Motor Vehicles	20.8	14.3	60.5	69.1	51.4	61.0	84.0	56.3	118.7	93.2
	- Parts	123.6	136.1	131.4	174.9	112.7	325.0	417.0	374.0	398.4	602.3
	- Tires and Tubes	68.0	63.6	68.1	163.7	143.6	191.0	234.0	229.9	239.0	405.4
	- Sub-Total	212.4	214.0	260.0	407.7	307.7	577.0	735.0	660.2	756.1	1100.9
Canadian Imports from U.S.											
Under APTA	- Motor Vehicles	2010.1	2443.9	3000.3	3129.7	3846.1	4283.0	5564.0	4542.6	4944.8	3705.2
	- Parts	3236.3	3546.6	4039.9	4800.8	6218.3	7425.0	7780.0	6890.3	8364.2	9055.8
	- Sub-Total	5246.5	5990.5	7040.2	7930.5	10064.4	11708.0	13344.0	11432.9	13309.0	12761.0
Outside APTA	- Motor Vehicles	94.1	108.1	277.6	201.3	206.2	77.0	135.0	148.6	236.2	101.6
	- Parts	303.8	341.4	356.6	578.8	511.7	661.0	879.0	712.6	908.6	722.2
	- Tires and Tubes	92.0	218.1	172.8	114.4	153.1	130.0	155.0	145.6	136.7	120.5
	- Sub-Total	489.9	667.6	807.0	894.5	871.0	868.0	1169.0	1006.8	1281.5	944.3
Balances											
Under APTA	- Motor Vehicles	1030.1	947.1	725.8	1573.9	2096.7	2689.0	1058.0	2069.6	3196.9	7317.9
	- Parts	(1188.3)	(1729.7)	(2130.7)	(2034.2)	(2729.9)	(3004.0)	(3708.0)	(3882.2)	(4693.5)	(4763.4)
	- Total	(158.2)	(782.6)	(1404.9)	(460.3)	(633.2)	(315.0)	(2650.0)	(1812.6)	(1496.6)	2554.5
Outside APTA	- Motor Vehicles	(73.3)	(93.8)	(217.1)	(132.2)	(154.8)	(16.0)	(51.0)	(92.3)	(117.5)	(8.4)
	- Parts	(180.2)	(205.3)	(225.2)	(403.9)	(399.0)	336.0	462.0	(338.6)	(510.2)	(119.9)
	- Tires and Tubes	(24.0)	(154.5)	(104.7)	49.3	(9.5)	61.0	79.0	84.3	102.3	184.9
	- Total	(227.5)	(453.6)	(547.0)	(486.8)	(563.3)	(291.0)	(434.0)	(346.6)	(525.4)	156.6

Source: Compiled from data in the "Commodity Imports by Tariff Item" Series, Statistics Canada and various issues of the U.S. President's Report to the Congress on the Operations of the Canada-U.S. Automotive Agreement.
Imports from the U.S. includes CKD parts.

TABLE 5.4

Relationship Between Canada/U.S. Auto Pact Trade Imbalance and Canadian Value Added in Automotive Production as Percentage of Canadian Cost of Sales

Year	Canadian Value Added as Percentage of Cost of Sales in Canada (model year)	Canada Auto Pact Trade Imbalance of Percentage of Total Canada/U.S. Auto Pact Trade (calendar year)
1966	69	-24.7
1967	69	-15.8
1968	72	- 7.8
1969	81	- 1.4
1970	92	4.4
1971	95	3.5
1972	90	1.5
1973	79	- 1.5
1974	71	- 7.0
1975	66	-11.1
1976	67	- 3.0
1977	72	- 3.2
1978	74	- 1.4
1979	64	-11.0
1980	53	- 8.6
1981	62	- 6.0
1982	91	9.1
1983	87	N/A

Source: Department of Regional Industrial Expansion

TABLE 5.5

Overall Net Production to Net Sales Value Ratios* Achieved by Auto Pact Companies in Canada 1970-1982
($ millions Canadian)

	MODEL YEARS													
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
PASSENGER VEHICLES														
(Required ratio: range 95-100)														
Net Sales Value Ratio Achieved (All companies)	166	149	125	121	122	122	122	125	130	130	106	123	202	196
COMMERCIAL VEHICLES														
(Required ratio: range 75-100+)														
Net Sales Value Ratio Achieved (All companies)	162	142	122	115	98	101	113	132	155	127	115	140	238	272
BUSES														
(Required ratio: range 85-100)														
Net Sales Value Ratio Achieved (All companies)	111	120	119	97	102	114	98	105	163	183	199	273	213	243

*Net production to net sales value ratio is the ratio of the total value of Canadian vehicle production to the total net sales value of vehicle sales for all Auto Pact companies.

Source: Compiled from Company Auto Pact Reports to Department of Regional Industrial Expansion.

TABLE 5.6

Actual Canadian Value Added as a Percentage of Cost of Sales Compared to CVA Commitments of all Auto Pact Producers (1974 - 1983)
($ millions Canadian)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Cost of Vehicle Sales in Canada of all Auto Pact Producers (model year)	3 795	4 545	5 345	6 001	6 727	8 554	8 757	8 659	6 327	6 752
Total Canadian Value Added Produced (model year)	2 687	2 987	3 606	4 337	4 951	5 491	4 659	5 368	5 759	5 847
Difference between Cost of Sales and CVA Produced	1 108	1 558	1 739	1 664	1 776	3 063	4 020	3 235	568	905
Total Achieved CVA as percentage of Cost of Sales	71	66	67	72	74	64	53	62	91	87
Total CVA as a percentage of Cost of Sales Commited to by all Auto Pact Producers	62	61	61	60	59	58	57	58	59	60

Source: Auto Pact Company Reports to Department of Regional Industrial Expansion.

TABLE 5.7

Total Canadian Value Added by Category of Production for the Four Major Vehicle Manufacturers in Canada
($ thousands Canadian)

Year	Non-parts C.V.A. in Vehicle Production	Parts C.V.A. in Vehicle Production	C.V.A. in Original Equipment Parts Exported	Total Canadian Value Added Produced	Parts C.V.A. as Percentage of Total C.V.A
	a	b	c	d = a+b+c	(b+c)/d
1964	319 294	429 687	36 496	785 477	59.4
1965	379 532	575 750	100 097	956 229	60.3
1966	398 154	537 554	198 943	1 134 651	64.9
1967	360 716	481 780	302 669	1 145 165	68.5
1968	418 490	493 666	444 895	1 357 051	69.2
1969	473 920	559 537	587 509	1 620 966	70.8
1970	482 821	509 910	650 575	1 643 306	70.6
1971	524 922	457 094	728 149	1 710 165	69.3
1972	564 178	562 676	879 228	2 006 082	71.9
1973	657 787	603 624	1 078 736	2 340 147	71.9
1974	739 987	640 285	1 069 117	2 449 389	69.8
1975	876 298	733 442	1 105 988	2 715 728	67.7
1976	1 053 265	724 808	1 568 273	3 346 346	68.5
1977	1 289 796	833 948	1 882 556	4 006 300	67.8
1978	1 435 608	948 744	2 133 323	4 517 675	68.2
1979	1 465 468	1 184 305	2 351 655	5 001 428	70.7
1980	1 321 865	1 086 625	1 755 138	4 163 628	68.2
1981	1 344 937	1 272 954	2 217 692	4 835 583	72.2
1982	1 456 898	1 232 880	2 256 222	4 946 000	70.6
1983	1 603 567	1 446 315	2 542 162	5 592 044	71.3

Source: 1964-1977 data prepared by the Reisman Commission; 1978-1983 data prepared by Department of Regional Industrial Expansion.

TABLE 5.8

Canadian Value Added in Automotive Production Compared to Total Value of Canada/U.S. Motor Vehicle Production for the Four Major Vehicle Manufacturers ($ millions Canadian)

Year	Canadian Value Added in Motor Vehicles and Parts Including CVA in Exported O.E. Parts	Value of Motor Vehicle Production in Canada and U.S.A.	Canadian Value Added as a Percentage of Canada/U.S. Motor Vehicle Production
1964	785	21 449	3.7
1965	956	28 390	3.4
1966	1 135	27 276	4.2
1967	1 145	24 660	4.6
1968	1 357	31 006	4.4
1969	1 621	31 632	5.1
1970	1 643	24 572	6.7
1971	1 710	33 177	5.2
1972	2 006	36 238	5.5
1973	2 340	42 781	5.5
1974	2 449	37 170	6.6
1975	2 716	42 494	6.4
1976	3 346	55 534	6.0
1977	4 006	72 229	5.5
1978	4 518	87 127	5.2
1979	5 001	87 003	5.7
1980	4 164	65 730	6.3
1981	4 836	70 363	6.9
1982	5 091	69 210	7.4

Note: Canadian value added data are model year data for the 12 months beginning on August 1st of the year previous, while the transfer data for motor vehicles are calendar year data for the 12 months beginning on January 1 of the years noted.

Source: U.S. Department of Commerce, Statistics Canada and Auto Pact Reports.

TABLE 5.9

Automotive Industry, Selected Current and Capital Account Transactions (1) between Canada and the United States ($ millions Canadian) 1979-1982

Type of Transaction	1979	1980	1981	1982
United States Imports from Canada (2):				
Cars	4 345	4 452	5 145	7 170
Truck, etc.	2 365	2 218	3 142	3 946
Parts	4 489	3 405	4 151	4 902
Tires and Tubes	234	231	286	406
Total	11 432	10 306	12 724	16 424
Canadian Imports from United States (3):				
Cars	3 747	3 388	3 719	2 877
Trucks, etc.	1 952	1 217	1 339	873
Parts	8 666	7 600	9 230	9 673
Tires and Tubes	155	146	165	147
Total	14 520	12 351	14 453	13 570
New Flow on Merchandise Trade	-3 088	-2 045	-1 729	+2 854
Other Selected Current Account Transactions	- 793	- 641	- 583	- 819
Net Flow on Current Account	-3 881	-2 686	-2 312	+2 035
Capital Account Transactions				
Long-Term Invesment in Canada (4)	- 27	+ 485	+ 562	+ 67
All Other Capital	+ 526	- 392	+ 216	- 111
Net Flow on Capital Account	+ 499	+ 93	+ 778	- 44
Net Flow on Current and Capital Account	-3 382	-2 593	-1 534	+1 991

(1) Items contained in the statement do not reflect the full range of current and capital flows associated with the automotive industry, but a selection of important elements. Balances should be read bearing in mind this qualification.
(2) Data are converted on a monthly noon average exchange basis.
(3) Excluding special tooling charges on parts imported from United States.
(4) Exclusive of undistributed earnings.

This table presents data on the main current and capital account movements between Canada and the United States within the automotive sector. It covers the four major automobile manufacturers in Canada and other Canadian manufacturers of automotive parts and accessories.

The statement does not purport to show the complete balance of payments impact of the Automotive Products Agreements as, besides international freight costs which are generally excluded from the reported values of vehicles and parts, the effects on trade with third countries and other sectors of the economy are not covered.

In identifying the automotive industry, for the purpose of this table, particular attention was paid to the manufacturers resident in Canada whose products could be identified in merchandise trade statistics. In addition to the automobile manufactures, the data accordingly cover suppliers and product manufacturers engaged in the automotive after-market industries (where identifiable in balance of payments surveys).

Source: Statistics Canada.

TABLE 5.10

Scheduled Changes under the General Agreement on Trade and Tariffs for Most Favoured Nation Ad Valorem Rates of Duty, Tariff Items 43803-1 and 61815-1

	1983	1984	1985	1986	1987
Automobiles and motor vehicles of all kinds, n.o.p.; electric trackless trolley buses; chassis for all the foregoing. (Tariff Item 43803-1)	12.1	11.4	10.7	9.9	9.2
Tires and Tubes, wholly or in part of rubber. (Tariff Item 61815-1)	13.9	12.9	12.0	11.1	10.2

EMPLOYMENT

TABLE 6.1

Employment Related to Automotive Manufacturing in Canada: 1964-1983 (Thousands)

CALENDAR YEAR	MOTOR VEHICLE ASSEMBLY (SIC 323)	TRUCK BODY & TRAILERS (SIC 324)	AUTOMOTIVE PARTS & ACC. (SIC 325)	AUTOMOBILE FABRIC & ACC. (SIC 188)	TOTAL
1964	34.3	4.4	30.5	1.3	70.5
1965	39.8	5.8	35.3	1.9	82.8
1966	40.7	6.3	37.6	2.7	87.3
1967	38.7	6.7	37.7	2.6	85.7
1968	39.6	6.8	37.3	3.1	86.8
1969	42.3	8.2	40.4	4.1	95.0
1970	37.5	8.4	36.4	3.7	86.0
1971	41.0	10.1	41.3	4.3	96.7
1972	41.9	14.2	41.4	5.2	102.7
1973	45.2	14.8	48.8	5.8	114.6
1974	47.1	15.2	45.9	5.7	113.9
1975	43.4	14.4	41.2	4.8	103.8
1976	46.6	14.0	46.2	5.6	112.4
1977	50.6	12.6	48.6	6.5	118.3
1978	52.3	13.6	52.1	6.9	124.9
1979	52.6	14.8	49.8	6.6	123.8
1980	43.9	12.9	41.0	6.3	104.1
1981	43.4	12.1	44.7	7.2	107.4
1982	42.7	8.6	41.1	6.3	98.7
1983*	44.4	11.5	55.2	4.5	115.6

* Effective March, 1983, employment data is based on a sample survey rather than those firms with 20 or more employees as was the case prior to 1983. Accordingly 1983 data cannot be compared with the historical employment data.

Source: Statistics Canada.

TABLE 6.2

Employment Related to Automotive Manufacturing in the U.S.: 1972-1983 (Thousands)

YEAR	TOTAL MOTOR VEHICLES AND EQUIPMENT (SIC 371)	MOTOR VEHICLES (SIC 3711)	TRUCKS AND BUS BODIES (SIC 3713)	PARTS & ACCESSORIES (SIC 3714)	AUTOMOTIVE STAMPINGS (SIC 3465)
Annual Average					
1972	874.8	415.2	46.1	383.0	104.5
1973	976.5	461.6	51.3	429.9	110.9
1974	907.7	416.2	54.8	402.7	95.5
1975	792.4	375.3	45.5	352.5	82.1
1976	881.0	415.9	43.7	399.0	99.5
1977	938.0	439.8	47.5	424.3	110.0
1978	977.1	451.5	51.4	443.6	114.0
1979	994.6	464.2	45.8	444.4	115.0
1980	788.8	368.1	39.7	349.5	95.3
1981	788.7	358.7	37.0	363.3	93.7
1982	704.8	321.3	31.1	325.4	82.0
1983	772.7	363.1	31.8	344.2	88.6

Source: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Based on 1972 Standard Industrial Classification (SIC), Annual Average 1972-1983.

TABLE 6.3

Automotive Parts Industry by Number of Employees: 1982

Number of Employees	Number of Establishments	Per Cent of Total Establishments	Value of Shipments ($ millions)	Per Cent of Total Shipments
fewer than 100	257	72.6	663.6	13.1
100-500	78	22.0	1 434.0	28.3
500 or more	19	5.4	2 962.2	58.6
Total	354	100.0	$5 059.8	100.0

Source: Statistics Canada.

VEHICLE ASSEMBLY AND PARTS MANUFACTURING PLANTS IN CANADA

TABLE 7.1

MAJOR MOTOR VEHICLE ASSEMBLY PLANTS IN CANADA

LOCATION	COMPANY/PLANT NAME	MAIN PRODUCTS
British Columbia		
Burnaby	Canadian Kenworth Company (a Division of Paccar Canada Ltd.)	trucks
Burnaby	Freightliner of Canada Ltd.	trucks
Kelowna	Western Star Trucks Inc.	trucks
North Vancouver	Pacific Truck and Trailer Ltd.	trucks
Manitoba		
Winnipeg	Flyer Industries Ltd.	buses
	Motor Coach Industries	buses
Nova Scotia		
Halifax	Volvo Canada Ltd.	cars
Ontario		
Brampton	American Motors (Canada) Ltd.	cars
Chatham	International Harvester Canada	trucks
Oakville	Ford Motor Company of Canada, Ltd.	cars
	Ford Ontario Truck Plant	trucks
Oakville	Mack Canada, Inc.	trucks
Oshawa	General Motors of Canada Ltd.: Car Assembly Plant	cars
	GM Truck Assembly Plant	trucks

LOCATION	COMPANY/PLANT NAME	MAIN PRODUCTS
Mississauga	Ontario Bus Industries Ltd.	buses
Scarborough	GM Van Plant	vans
St. Thomas	Ford Motor Company of Canada, Ltd.	cars
Windsor	Chrysler Canada Ltd.: Car Assembly Plant	van wagons
	Pillette Road Plant	vans and wagons
Québec		
Saint-Eustache	GM Diesel Division Coach Plant	buses
Sainte-Thérèse	Canadian Kenworth Company (a division of Paccar Canada Ltd.)	trucks
Sainte-Thérèse	General Motors of Canada, Ltd.	cars
Sainte-Claire	Prévost Car, Inc.	buses

Source: Compiled from information supplied by the companies, the Motor Vehicle Manufacturers' Association and Statistics Canada.

TABLE 7.2

A PARTIAL LIST OF MAJOR AUTOMOTIVE PARTS PLANTS IN CANADA

COMPANY/PLANT NAME	LOCATION	MAIN PRODUCTS
In-house facilities		
American Motors (Canada) Inc.	Sarnia	blocks & casting
Chrysler Canada Ltd.		
Trim Plant	Ajax	door panels; seat cushions & backs
Aluminum Casting Plant	Etobicoke	pistons, water pump bodies, transmisson transfer cases
Ford Motor Company of Canada Ltd.		
Niagara Glass Plant	Niagara Falls	automotive glass
Essex Plant	Windsor	V6 engines
Ensite Engine Plant #1	Windsor	V8 engines
Ensite Engine Plant #2	Windsor	engine machinery & stampings
Casting Plant	Windsor	iron castings
Essex Aluminum Plant	Windsor	aluminum castings
Philco Ford	Don Mills	radio and electronic components
General Motors of Canada Ltd.		
Fabrication Plant	Oshawa	stampings, batteries, radiators, instrument clusters, plastics, reaction injection molding
Foundry	St. Catharines	metal castings (ferrous and non ferrous)
Axle Plant	St. Catharines	axles, disc brakes, spark plugs, front suspensions, transmission components
Engine Plant	St. Catharines	V6 & V8 engines
Trim Plant	Windsor	trim sets, door covers
Transmission Plant	Windsor	front wheel drive automatic transmissions

COMPANY NAME	PRIMARY LOCATIONS	MAIN PRODUCTS
Foreign-Owned Independent Manufacturers (larger facilities)		
AP Parts of Canada	Rexdale	mufflers, tail & exhaust pipes
Budd Canada Inc.	Kitchener Winnipeg	frames, engine heaters
Canadian Fram Limited	Chatham	emission controls, cooling systems
Certified Brakes	Rexdale	brake disc pads, brake linings, hydraulic parts
Continental Group of Canada Ltd.	Amerstburg, Brampton	stampings, springs
Hayes-Dana Inc.	St. Catharines & Barrie	drive shafts, frames, axles
Kelsey-Hayes Canada Ltd.	Windsor, St. Catharines	wheels, brake parts
Kralinator Filters	Cambridge	oil, fuel & air filters
Motor Wheel Corporation of Canada Ltd.	Chatham	wheels, rims & flanges
Rockwell International of Canada Ltd.	La Colle, Tilbury, Gananoque, Mississauga, Bracebridge, Chatham and Milton	coil springs, brakes, mechanical components stampings, plastic components
Standard Tube Canada Ltd.	Woodstock	axle components
Standard Products Canada	Stratford	weather stripping, engine and body mounts
TRW Canada, Thompson Products Div.	St. Catharines	steering components, valves electro-mechanical devices
Varta Batteries Ltd.	Lachine, Scarborough, St. Thomas, Winnipeg, Richmond	batteries
Walker Exhausts	Cambridge	mufflers, tail and exhaust pipes

COMPANY NAME	PRIMARY LOCATIONS	MAIN PRODUCTS
Canadian-Owned Companies		
A.G. Simpson Co. Ltd.	Toronto and Windsor	stampings
Ahoy Industries Inc.	Richmond	truck exhaust tubings
Amcan Castings Ltd.	Hamilton	die castings
Asbestonos	Montreal	brake & clutch products
Bulter Metal Products Co. Ltd.	Cambridge	stampings
CAE Industries Ltd.	St. Catharines, Montreal, Welland, Vancouver	non-ferrous and light alloy castings
Canadian-General Tower Ltd.	Cambridge	seat fabrics
Crila Plastic Industries Ltd.	Bolton	trim
Do Ray Lamp Company (Canada)	Toronto	truck lighting and safety equipment
Dominion Auto Accessories Ltd.	Toronto	protective lighting, mirrors, directional signals
Fabricated Steel Products Ltd.	Windsor	stampings
Fleck Manufacturing Company	Tillsonburg & Huron Park	wire harnesses
Huron Steel Products	Windsor	stampings
Kendan Manufacturing Ltd.	Windsor	diesel engine components
Keystone A&A Industries Ltd.	Richmond	Wheels and wheel covers
Magna International Incorporated	Markham	stampings, plastic components, motors and instrumentation
National Auto Radiator Mfg. Co.	Windsor	stampings
R.J. Stampings Company Ltd.	Montreal, Smith Falls	stampings
Stelco Inc. (parts mfg. only)	Gananoque and Toronto	fasteners and forgings

COMPANY NAME	PRIMARY LOCATIONS	MAIN PRODUCTS
Canadian-Owned Companies (Cont'd)		
Tamco Ltd.	Windsor	gear shift levers, steering column jackets
Thrush Incorporated	Rexdale	mufflers, exhaust tubing
Tridon Ltd.	Burlington & Oakville	clamps, electronic flashers, wiper blades
Waterville Cellular Products Ltd.	Waterville	rubber products, padded auto instrument panels
Woodbridge Foam Corporation	Toronto	sets and other foam rubber components

A comprehensive listing of Canadian parts manufacturers is available through the Automotive Parts Manufacturers Association.

Rapport de l'industrie canadienne de l'automobile 1983

Gouvernement du Canada
Expansion industrielle régionale

Government of Canada
Regional Industrial Expansion

Canada

RAPPORT ANNUEL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'AUTOMOBILE

Introduction

L'industrie de l'automobile étant le plus important secteur canadien de la transformation et le moteur du développement industriel au pays, on a songé à mettre sur pied et à tenir à jour une banque de renseignements pertinents sur cette industrie à laquelle le grand public aurait accès. Reprenant les propositions du rapport d'un groupe d'étude sur l'industrie datant de 1977 et celles du rapport Reisman de 1978, le rapport du Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des véhicules et des pièces d'automobile de 1983 recommandait la publication, par le gouvernement, d'un rapport annuel de l'industrie canadienne de l'automobile. Ce document est donc la réponse favorable du gouvernement aux pressions croissantes pour obtenir de plus amples renseignements sur la situation de l'industrie de l'automobile au Canada.

Étant le premier du genre, le présent rapport a une portée beaucoup plus vaste que ceux qui suivront. Il brosse non seulement un tableau de la situation de l'industrie canadienne en 1983 et de ses perspectives à moyen terme, mais il relate également l'évolution de cette dernière depuis 1978 et traite des grands événements de la scène internationale qui ont influé sur sa performance.

On trouvera en annexe de nombreuses données statistiques sur l'industrie canadienne. Celles-ci complètent ce document et font une mise à jour des données du rapport Reisman et de celui du groupe d'étude de 1983.

Les futurs rapports permettront de voir, chaque année, les progrès réalisés par l'industrie, ses produits et sa situation commerciale. Ils aborderont en détail d'importantes questions comme la productivité et la mise au point de produits et de procédés. Nous espérons que le présent rapport annuel favorisera une meilleure compréhension des rouages de l'industrie canadienne de l'automobile.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre 1 : Faits saillants de l'industrie canadienne de l'automobile en 1983 1

Chapitre 2 : L'industrie automobile au Canada entre 1978 et 1983 . . . 17

Chapitre 3 : Le contexte international 39

Chapitre 4 : Les prévisions concernant l'industrie mondiale de l'automobile 50

Chapitre 5 : Les perspectives s'offrant à l'industrie canadienne de l'automobile dans les années 1980 57

Annexe statistique 61

Tableaux

Tableau 1 : Ventes d'automobiles au Canada, 1978 à 1983 9

Tableau 2 : Structure de l'industrie des pièces d'automobile au Canada, 1981 11

Tableau 3 : Production de voitures particulières et de véhicules commerciaux au Canada et aux États-Unis entre 1978 et 1983 : variation en pourcentage par rapport à l'année précédente 18

Tableau 4 : Rendement financier des quatre principales sociétés d'assemblage au Canada de 1978 à 1983 24

Tableau 5 : Livraisons de pièces et d'accessoires de véhicules automobiles au Canada, 1978-1983. 26

Tableau 6 : Dépenses en capital et frais de réparation - Secteur des pièces d'automobile, 1978-1983 33

Tableau 7 : Concessionaires d'automobiles au Canada, 1981-1983 . . . 35

Tableau 8 : Ventes au détail des concessionnaires de véhicules automobiles neufs dans les zones métropolitaines de recensement, 1980-1982 36

Tableau 9 : Emplois dans l'industrie canadienne de l'automobile par secteur, 1978-1983 37

Tableau 10 : Répartition prévue de la demande mondiale de voitures jusqu'en l'an 2000, par régions 50

Tableau 11 : Prévisions des ventes de voitures au Canada, 1984-1986 . 58

Table des matières (suite)

Illustrations

Figure 1 : Ventes de voitures par trimestre au Canada, 1982 et 1983 8

Figure 2 : Balance commerciale Canada-États-Unis dans le secteur des produits de l'automobile : 1968-1983 14

Figure 3 : Production de véhicules au Canada et aux États-Unis : 1978-1983 20

Figure 4 : Ventes de véhicules au Canada et aux États-Unis : 1978-1983 21

Figure 5 : Pénétration des importations et des produits domestiques sur le marché canadien des voitures particulières : 1978-1983 22

Figure 6 : Systèmes de conception et de fabrication assistées par ordinateur 29

Figure 7 : Composition de l'automobile fabriquée en Amérique du Nord 30

Figure 8 : Prix de l'essence au plomb dans six pays, ajusté au taux d'inflation et au taux de change 43

Figure 9 : Production mondiale de véhicules, 1978-1982 45

Figure 10 : Parts régionales de la production de voitures 46

Figure 11 : Corrélation entre les fabricants d'automobiles du Japon, des États-Unis et de l'Europe 55

CHAPITRE 1 : FAITS SAILLANTS DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'AUTOMOBILE EN 1983

Résumé

En 1983, une reprise graduelle a fait suite à la récession qui prévalait au sein de l'industrie canadienne de l'automobile entre 1980 et 1982. La rentabilité retrouvée a permis à chacun des grands fabricants de consolider sa situation financière. Dans le secteur des pièces, les ventes ont dépassé le cap des 6,5 milliards de dollars en raison de l'augmentation de la production de véhicules en Amérique du Nord. Les concessionnaires ont continué de s'adapter à l'évolution du marché au cours de l'année 1983 et bien que l'amélioration des conditions de ce marché soit survenue trop tard pour certains, d'autres ont réussi à récupérer les pertes subies au cours des deux années précédentes. La situation de l'emploi dans tous les secteurs de l'industrie s'est améliorée, le nombre total de travailleurs passant de 98 900 en 1982 à 115 000 en 1983.

La performance de l'industrie automobile au cours de l'année est la preuve de sa force. Cependant, son contexte étant en évolution constante, on a reporté à plus tard les décisions sur les mesures que les gouvernements, les syndicats et l'industrie devraient prendre pour assurer son avenir. En 1983, ces trois partenaires ont étudié, à l'occasion de diverses rencontres, les mesures qu'il faudrait prendre. Le gouvernement fédéral et l'Association des fabricants de pièces d'automobile ont commandité la tenue d'un séminaire afin de diffuser les nouvelles technologies et de tirer le meilleur parti des techniques modernes de gestion. Le Centre de technologie des pièces d'automobile du gouvernement ontarien, qui est en service depuis 1983, a servi de tribune pour discuter de sujets touchant l'amélioration de la productivité de l'industrie. Le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des véhicules et des pièces automobiles a grandement collaboré, au cours de l'année, à améliorer la situation concurrentielle de l'industrie. Ce groupe d'étude du secteur privé a remis son rapport final au ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Edward C. Lumley, en mai 1983.

Le Groupe d'étude sur l'industrie automobile

Ce groupe d'étude, présidé par MM. P.J. Lavelle et Robert White, a mené la première d'une série d'études sectorielles destinées à transmettre au gouvernement les conseils du secteur privé en la matière. Il regroupait des représentants de fabricants canadiens de véhicules et de pièces automobiles, de leurs associations et des Travailleurs unis de l'automobile (TUA) et avait pour mandat d'étudier l'évolution et la position concurrentielle de l'industrie canadienne de l'automobile et de faire des recommandations permettant au gouvernement de formuler des politiques favorables à l'implantation, au Canada, d'une industrie de l'automobile équilibrée et concurrentielle.

Les recommandations du groupe d'étude

Les membres du groupe d'étude se sont penchés sur une foule de questions touchant des domaines comme la politique commerciale, le contenu canadien, la fiscalité, les programmes du gouvernement, les ressources humaines, les relations industrielles et le progrès technologique. Entre autres recommandations, le groupe d'étude a formulé celles qui suivent :

- que l'on adopte une politique commerciale exigeant que tous les fabricants qui vendent des véhicules sur le marché canadien prennent des engagements obligatoires, similaires aux engagements actuellement en vigueur chez les fabricants de véhicules membres de l'APA;

- que l'on adopte des mesures incitatives pour encourager le développement et l'expansion d'une industrie canadienne des pièces d'automobile qui soit concurrentielle à l'échelle internationale;

- que l'on entreprenne une analyse des possibilités de la production de pièces d'automobile au Canada;

- que la taxe de vente fédérale soit appliquée à tous les véhicules vendus au Canada et calculée sur le prix d'achat payé par le concessionnaire;

- que le tarif préférentiel accordé aux pays en voie de développement pour leurs produits automobiles soit limité aux deux tiers du tarif de la

nation la plus favorisée pour ces produits automobiles;

- que le Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre (PAAIM) soit prolongé et que sa portée soit élargie;

- que l'on entreprenne immédiatement des études approfondies sur l'effet qu'aura l'évolution de l'industrie de l'automobile sur les ressources humaines;

- que l'on mette sur pied un Conseil de l'automobile;

- que l'on établisse chaque année un rapport sur la situation de l'industrie de l'automobile au Canada.

Le gouvernement a donné suite à plusieurs de ces recommandations en 1983.

Le rapport annuel

On a entrepris la rédaction d'un rapport annuel sur la situation de l'industrie canadienne de l'automobile. Ce document comportera une analyse détaillée des progrès réalisés au sein des industries canadiennes et mondiales et du potentiel de développement futur de l'industrie au pays.

Les ressources humaines

Dans le domaine des ressources humaines, la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada (C.E.I.C.) a mis en oeuvre des programmes de formation et de recyclage pour les travailleurs des secteurs de la fabrication d'automobiles et de pièces dans le cadre d'ententes sur les Services consultatifs de la main-d'oeuvre. Ces mesures ont été lancées en collaboration avec l'industrie et les Travailleurs unis de l'automobile (TUA). La Commission a également entrepris une étude des ressources humaines pour déterminer les nouvelles tendances de l'offre et de la demande de main-d'oeuvre et l'incidence de l'évolution des conditions de travail sur les travailleurs de l'industrie.

La politique commerciale

En ce qui touche la recommandation du groupe d'étude visant à instaurer un nouveau cadre de politique commerciale, le gouvernement a indiqué qu'il préférait une solution négociée à un règlement imposé. C'est dans cette optique que le

ministre Lumley a rencontré les cadres supérieurs des principaux constructeurs nippons et les hauts fonctionnaires du gouvernement japonais dans la semaine du 9 janvier 1984. Au cours des discussions, M. Lumley a insisté sur le fait que le Canada cherchait à obtenir une part équitable des investissements et des approvisionnements du Japon dans le secteur de l'automobile afin d'aider notre propre industrie à développer ses capacités technologique et sa compétitivité sur le marché international.

Le régime fiscal équitable

Dans son Budget du 15 février 1984, le ministre des Finances, M. Marc Lalonde, a retenu la recommandation du groupe d'étude portant sur le transfert du détaillant au grossiste de la taxe du fabricant. Jusqu'alors, les véhicules automobiles construits au Canada étaient frappés d'une taxe de vente fédérale de 9 p. 100, calculée en fonction du prix de vente au concessionnaire, alors que les véhicules importés étaient frappés d'une taxe de 9 p. 100 calculée à partir de leur valeur après dédouanement. Cette divergence dans le calcul de la taxe faisait que les véhicules fabriqués en Amérique du Nord étaient assujettis à une taxe supérieure de 100 à 200 dollars à celle imposée sur les véhicules comparables produits au Japon et en Europe. Le budget de février proposait le transfert de l'imposition de la taxe de vente du fabricant au grossiste. Tous les véhicules automobiles seront donc imposés en fonction du prix de vente facturé aux détaillants du Canada, quel que soit leur pays d'origine.

L'étude du secteur des pièces

Le gouvernement a également mis en oeuvre la recommandation du groupe d'étude prônant la tenue d'une étude approfondie des points forts et des faiblesses du secteur des pièces. Ce secteur a reçu un appui supplémentaire en avril 1984 lorsque le gouvernement a annoncé un accroissement de 15 millions de dollars du budget du PAAIM pour 1983-1984, le portant ainsi à près de 40 millions.

Le Conseil de l'automobile

Un nouveau Conseil de l'automobile a été mis sur pied pour permettre au gouvernement de disposer d'une source de renseignements techniques à l'appui de la formulation de ses politiques d'aide à l'industrie canadienne. Le nouveau conseil réunit des représentants des secteurs de l'industrie et de la main-d'oeuvre et encouragera l'esprit de coopé-

ration né avec la création du Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des véhicules et des pièces d'automobiles.

Tandis que le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des véhicules et des pièces automobiles contribuait à déterminer les questions de principe à résoudre dans ce secteur en 1983, un grand nombre de faits significatifs intervenaient au sein de l'industrie, dont la construction d'une nouvelle usine de roues en Colombie-Britannique, les efforts soutenus de l'industrie pour s'adapter aux conditions changeantes du marché et la mise sur pied, en Ontario, du Centre de technologie des pièces d'automobile.

Une nouvelle usine de roues en Colombie-Britannique

Le chantier de la nouvelle usine de roues en alliage d'aluminium a été inauguré le 1er décembre 1983 au parc industriel Tilbury à Delta (Colombie-Britannique). L'usine Toyota est la première installation de fabrication de pièces d'automobile qu'un fabricant japonais construise au Canada et le gouvernement espère que l'industrie nippone investira beaucoup plus dans la production de pièces d'automobile au Canada. La nouvelle usine emploiera quelque 100 travailleurs et produira 20 000 roues en alliage d'aluminium par mois à compter du printemps 1985. La matière première sera fournie par la compagnie Alcan, le plus important producteur canadien d'aluminium. On prévoit actuellement d'exporter près de 70 à 80 p. 100 de la production de l'usine au Japon, tandis que le reste sera écoulé sur les marchés canadien et américain.

Séminaire sur les techniques perfectionnées de fabrication

En novembre 1983, le gouvernement fédéral et l'Association des fabricants de pièces d'automobile ont commandité la tenue d'un important séminaire de sensibilisation de l'industrie qui regroupait 300 participants. Le but du séminaire était d'encourager le partage, dans le secteur des pièces, des connaissances et de l'expérience découlant de l'adoption de techniques de fabrication et de méthodes de gestion de pointe. Six fabricants de pièces illustrant les plus récentes techniques ont présenté des études de cas sur des sujets comme la maîtrise des procédés, la production au moment voulu, les relations de travail, les cycles de qualité, la technologie de pointe et les méthodes de réduction des délais d'installation.

Le Centre de technologie des pièces d'automobile de l'Ontario

Le secteur des pièces d'automobile a profité des services offerts par le Centre de technologie des pièces d'automobile de l'Ontario situé à Saint Catharines. Inauguré par le gouvernement de cette province à la fin de 1982, le Centre met ses conseils et son expérience au service de l'industrie des pièces d'automobile. Il a pour but d'améliorer la productivité et la qualité des produits des fabricants en les incitant à adopter de nouvelles techniques et à développer les capacités technologiques de conception de produits, de prestation de services sur le terrain et de fabrication. Le Centre augmentera la capacité de l'industrie à déceler et à exploiter de nouveaux débouchés, tant dans le secteur de l'automobile que dans les industries connexes.

La situation des constructeurs en 1983

La structure du secteur

Les principaux constructeurs d'automobiles du Canada sont General Motors du Canada Ltée, Ford du Canada Ltée, Chrysler du Canada Ltée, American Motors du Canada Ltée et International Harvester du Canada Ltée. Ensemble, ils représentent 99 p. 100 de la production totale canadienne de voitures et 98 p. 100 de la production totale de camions. Leurs installations sont intégrées à celles de leur société mère respective aux États-Unis. En raison des structures et des dispositions du Pacte de l'automobile, 70 à 80 p. 100 des véhicules construits au Canada sont exportés aux États-Unis.

La production de voitures particulières

En 1983, les sociétés Ford et Chrysler ont apporté d'importants changements à leurs produits canadiens. Ford a procédé au réoutillage et à l'agrandissement de son usine d'Oakville afin d'y construire les modèles intermédiaires comme la Tempo et la Topaz. La société a également investi dans son usine de Saint Thomas en vue de la production des grosses voitures de type Crown Victoria et Grand Marquis.

En juin 1983, l'usine de Windsor de la compagnie Chrysler du Canada a produit le dernier exemplaire de plus de cinq millions de voitures à traction arrière construites dans cette usine depuis 1928. Après une fermeture de trois mois pour agrandir

l'usine et en renouveler l'outillage, on y a commencé la production d'un tout nouveau véhicule. La Dodge Caravan, la Plymouth Voyager et la Dodge Mini Ram réunissent les caractéristiques d'une berline et celles d'un break. Le marché a réagi favorablement à ces nouveaux modèles, et la demande pour ce type de véhicule devrait demeurer élevée en 1984.

La société General Motors du Canada avait prévu de commencer la production de nouveaux modèles à son usine d'Oshawa en 1983, mais elle a été retardée en raison de la demande soutenue de gros modèles Pontiac et Chevrolet qui sont construits dans cette usine. Pendant l'année, GM a continué d'investir dans ses usines au Canada, notamment en y faisant installer un nouveau système de peinture.

Afin d'assurer un meilleur inventaire des stocks en 1983, les constructeurs d'Amérique du Nord ont instauré des délais de production stricts tout en évaluant la force de la reprise du marché. La demande de véhicules construits au Canada est toutefois demeurée élevée, ce qui a minimisé l'incidence des délais serrés sur la production intérieure.

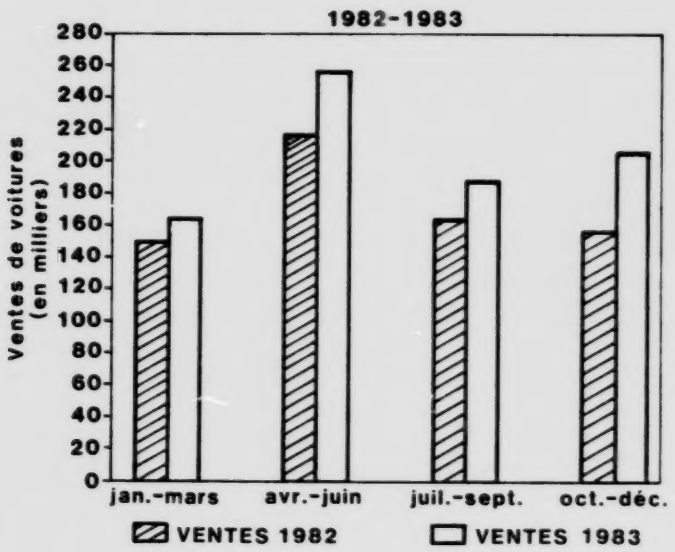
Les ventes de voitures particulières

Après un départ chancelant, les ventes de voitures ont progressé de 17,5 p. 100 en 1983 par rapport aux maigres résultats de 1982. Ainsi, elles ont augmenté de 10 p. 100 au premier trimestre de 1983 comparativement à la même période en 1982. Cette première augmentation résulte de l'instauration d'importants programmes de subventions sous forme de taux d'intérêt réduits, de garanties prolongées, de rabais au comptant et d'autres réductions de prix. À mesure que l'année avançait et que la situation économique s'améliorait, l'accroissement de la demande s'est maintenu. Résultat : les ventes pour le quatrième trimestre sont supérieures de 38 p. 100 à celles enregistrées durant la même période un an plus tôt.

La croissance du marché a profité uniquement aux constructeurs nord-américains. Ces derniers ont vu leurs ventes augmenter de 28 p. 100 en 1983 par rapport à 1982, la production totale s'établissant à 625 000 véhicules. Ces résultats encourageants demeurent toutefois inférieurs à la moyenne des ventes annuelles de voitures fabriquées en Amérique du Nord pendant la période 1978-1980 qui a précédé la période d'austérité et la récession.

Figure 1

Ventes de voitures particulières par trimestre au Canada 1982 et 1983



Les ventes de voitures particulières importées

On a vendu 6 000 voitures importées de moins en 1983 qu'en 1982. Les ventes de voitures japonaises ont diminué de 1 600 unités, surtout à cause des restrictions en vigueur au cours de l'année. La part du marché canadien détenue par les constructeurs nippons est passée de 25 p. 100 en 1982 à 21 p. 100 en 1983. Ces derniers continuent toutefois de dominer le marché des voitures importées avec 81 p. 100 du total des ventes des voitures importées au cours de l'année.

Les petites voitures ont continué d'accaparer une bonne part du marché canadien, les modèles sous-compacts et les voitures importées représentant 48 p. 100 du total des ventes. Ce sont les ventes de voitures intermédiaires qui ont connu la plus forte augmentation ; leur part du marché passant de 19 p. 100 en 1982 à 23 p. 100 en 1983.

Tableau 1

Ventes d'automobiles au Canada, en milliers d'unités 1978 à 1983

Année	Ventes intérieures	Voitures importées	Part des importations (%)	Voitures japonaises	Part japonaise (%)	Total des ventes
1978-1980[1]	807	168	17,2	110	11,3	975
1981	647	257	28,4	208	23,0	904
1982	489	224	31,4	178	25,0	714
1983	625	218	25,9	177	20,9	843

1. Moyenne annuelle.

Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

La production de véhicules commerciaux

En 1983, on a construit un total de 547 000 camions au Canada, soit une augmentation de 22 p. 100 par rapport à 1982. Ces chiffres tiennent compte des 18 000 unités des nouveaux modèles de fourgonnettes et de wagonnettes lancés par Chrysler. Cependant, certains de ces véhicules seront considérés comme des voitures ordinaires ou des breaks dans les prochaines années et la production réelle de camions aura donc été surévaluée.

Les ventes de véhicules commerciaux

La chute des ventes des véhicules commerciaux, amorcée en 1982, s'est poursuivie durant le premier trimestre de 1983. On a toutefois enregistré une progression constante à mesure que l'année avançait et le total des ventes a fini par dépasser de 15 p. 100 celui de 1982. Dans se secteur, la reprise s'est manifestée avec quelque six mois de retard par rapport aux ventes des automobiles.

La catégorie des camions légers, qui comprend les fourgonnettes, a amorcé une légère remontée en 1983 avec des ventes de 179 582 unités. La présence des Japonais sur ce marché a toutefois continué de s'accentuer.

Le secteur des pièces d'automobile en 1983

La structure du secteur

Le secteur des pièces d'automobile regroupe deux principaux sous-secteurs. Les fabricants de pièces d'équipement d'origine produisent des éléments utilisés par les constructeurs dans la fabrication de véhicules neufs. De leur côté, les fabricants de pièces de rechange produisent une vaste gamme de pièces et d'accessoires qui sont vendus au consommateur, après l'achat d'un véhicule, par l'intermédiaire d'un réseau complexe de détaillants, de grossistes, de contractuels et d'ateliers de services. Les fabricants de pièces d'origine détiennent environ 70 p. 100 du total du marché canadien des pièces.

Les fabricants de pièces d'équipement d'origine et de pièces de rechange se divisent en trois catégories : les constructeurs qui disposent d'installations de production interne, les entreprises indépendantes appartenant à des intérêts étrangers et les compagnies de propriété canadienne. À l'exception de plusieurs constructeurs d'importance moyenne qui se concentrent sur l'exportation, un bon nombre des centaines d'entreprises canadiennes se caractérisent par des produits de valeur relativement basse, un coût de main-d'oeuvre élevé et une faible structure financière.

La plupart des entreprises du secteur des pièces sont situées en Ontario et au Québec. Les fabricants de pièces d'équipement d'origine de ces deux provinces accaparent plus de 80 p. 100 du total des ventes de cette catégorie de pièces.

La production de pièces

En 1983, la production des pièces fabriquées au Canada a augmenté pour une troisième année consécutive et a totalisé 6,5 milliards de dollars, soit une hausse de 37,2 p. 100 par rapport à 1982. L'importance de cette augmentation est attribuable à l'accroissement de la production de véhicules, tant aux États-Unis qu'au Canada. La force inattendue de la reprise des ventes de véhicules dans ces deux pays s'est traduite par une pénurie de pièces. Les constructeurs canadiens manquaient de pièces entrant dans la fabrication de certains modèles, ce qui a réduit le nombre de modèles populaires destinés à la vente aux consommateurs.

Tableau 2

Structure de l'industrie des pièces d'automobiles au Canada, 1981 (en millions de dollars)

Segment	Valeur des livraisons	Pourcentage
Production interne	2 016$	41,3
12 principales entreprises indépendantes de propriété étrangère	999$	20,5
Autres entreprises indépendantes de propriété étrangère	1 327$	27,2
Entreprises de propriété canadienne	537$	11,0
TOTAL	4 879$	100,0

Source : Rapport du Groupe d'étude sur l'industrie canadienne des véhicules et des pièces automobiles (1983).

Le commerce Canada-États-Unis au sein du Pacte de l'automobile

L'entente entre le Canada et les États-Unis qui concerne les produits automobiles (Pacte de l'automobile), en vigueur depuis 1965, a démontré son influence sur le développement de l'industrie automobile au Canada. Avant que cette entente n'intervienne, la vaste gamme de modèles assemblés par les fabricants canadiens pour le marché intérieur contribuait à élever les prix de la production et ceux payés par le consommateur. Depuis, les compagnies ont pu se spécialiser dans une gamme de véhicules beaucoup plus réduite, produite à un coût inférieur et dont 80 p. 100 sont dirigés à présent vers le marché des États-Unis. Environ 30 p. 100 des exigences du marché canadien pour les véhicules de type nord-américain sont satisfaites par les usines canadiennes et 70 p. 100 par les fabricants américains.

Grâce aux effets du Pacte de l'automobile, le volume des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis dans ce secteur est passé de 1,2 milliard de dollars en 1965 à 38,4 milliards en 1983.

Bien que les statistiques canadiennes et américaines pour les échanges commerciaux au sein du Pacte de l'automobile ne soient pas encore disponibles pour 1983, les données préliminaires montrent qu'un surplus canadien excédant 7 milliards de dollars sera atteint dans le commerce des véhicules automobiles, tandis que l'on enregistrera un déficit de plus de 4,5 milliards dans le commerce des pièces. Ainsi, pour les échanges commerciaux couverts par le Pacte de l'automobile, le Canada devrait connaître, en 1983, des surplus quelque peu plus élevés dans le commerce des produits automobiles que le total de 2,5 milliards enregistré en 1982 au sein de cette même entente. Il faudrait cependant comparer le surplus actuel avec le total des déficits éprouvés par le Canada entre 1973 et 1981 dans le cadre du Pacte.

Le commerce Canada-États-Unis dans le secteur de l'automobile

En 1983, la balance commerciale du Canada avec les États-Unis dans le secteur de l'automobile a atteint un nouveau record de 3,29 milliards de dollars, contre 2,85 milliards en 1982. La forte reprise de l'économie américaine et le fait que l'essence y coûte moins cher qu'au Canada ont contribué à faire grimper la valeur des exportations canadiennes de produits de l'automobile vers ce pays à 20,9 milliards de dollars, contre 16,4 milliards en 1982. Cette augmentation de 4,5 milliards se répartit comme suit : 2,2 milliards pour les pièces et 2,3 milliards pour les véhicules.

Les pièces d'automobile

L'augmentation des exportations de pièces enregistrée en 1983 fait suite aux hausses de 751 millions de dollars en 1982 et de 746 millions en 1981. L'accroissement de 1983, qui est essentiellement attribuable à la demande accrue de produits fabriqués par les nouvelles usines de moteurs et de transmissions de Ford et de GM au Canada, a contribué à réduire de 477 millions, par rapport à 1982, le déficit au chapitre des pièces fabriquées au Canada.

Les voitures

La demande sur le marché intérieur ayant augmenté, la valeur des importations de voitures a progressé de 69,8 p. 100 pour atteindre 4,89 milliards de dollars en 1983, contre 2,88 milliards un an plus tôt. Les exportations canadiennes de ce type de véhicule ont atteint 8,97 milliards de dollars en

1983, en hausse de 1,8 milliard ou de 25,1 p. 100 par rapport à 1982, sans toutefois égaler la croissance des importations. On a donc constaté une diminution de 206 millions de dollars du surplus du Canada au chapitre des voitures, lequel s'établit maintenant à 4,09 milliards de dollars. Une partie de cette diminution est attribuable au déménagement des installations de production de voitures de Chrysler à l'extérieur du Canada, ce qui en fait pour la première fois un importateur net de voitures.

Les véhicules commerciaux

La réduction des exportations de voitures de Chrysler est compensée par ses exportations de mini-fourgonnettes fabriquées à Windsor, ce qui se reflète dans la croissance des exportations de véhicules commerciaux. Ainsi, la valeur des exportations canadiennes de véhicules commerciaux a atteint 4,44 milliards de dollars en 1983 contre 3,95 milliards en 1982, soit une augmentation de 12,5 p. 100. En revanche, les importations de véhicules commerciaux ont également augmenté, passant de 873 millions de dollars en 1982 à 1,13 milliard en 1983, soit une hausse de 29,3 p. 100. Le surplus commercial au chapitre des véhicules commerciaux est passé de 3,07 à 3,31 milliards de dollars.

Le commerce extérieur du Canada en 1983

Le déficit du Canada au chapitre du commerce des produits de l'automobile avec les pays d'outre-mer est passé à 1,6 milliard de dollars en 1983, contre 647 millions de dollars en 1982 et 435 millions de dollars en 1981.

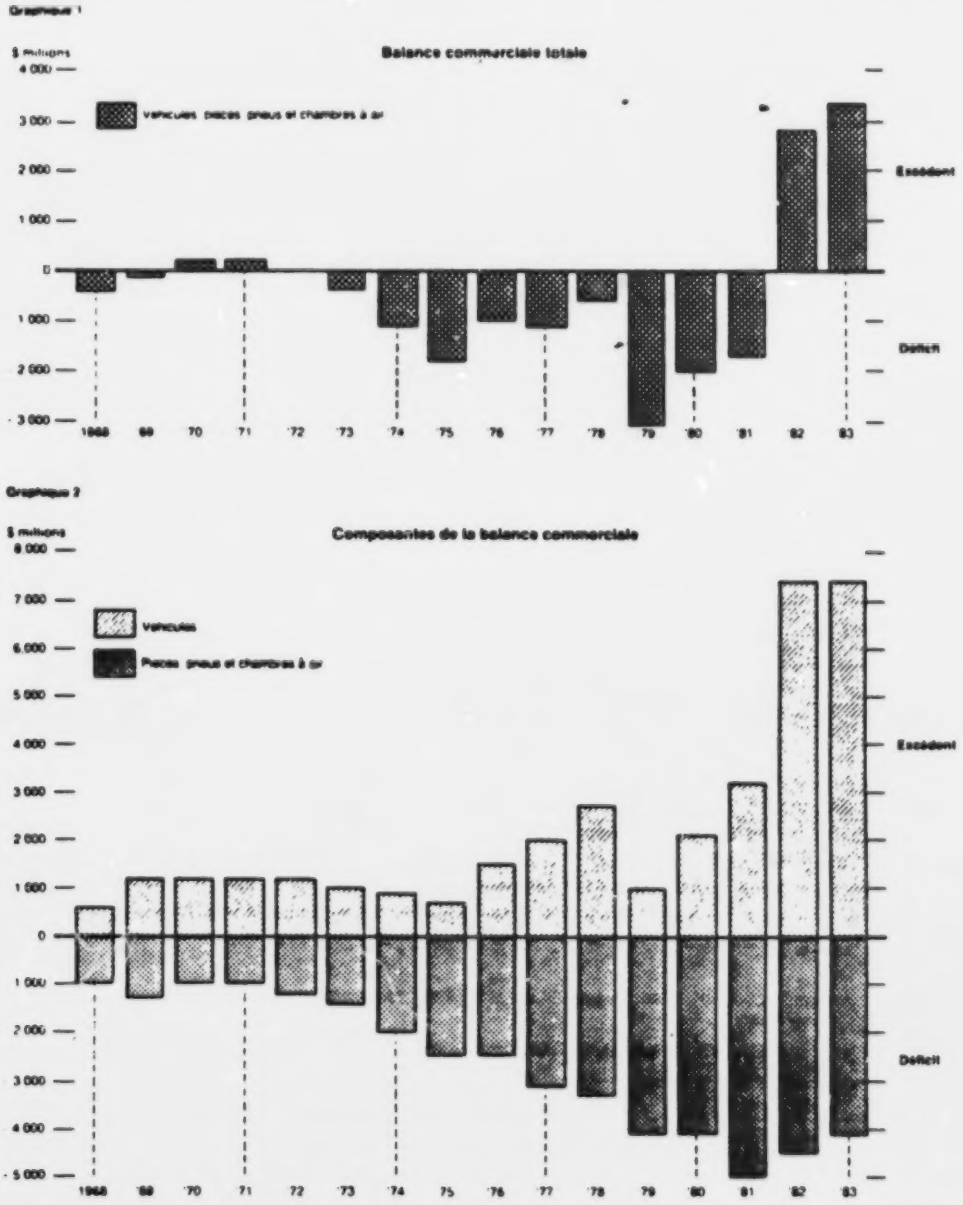
Cet accroissement de 968 millions de dollars est attribuable à une baisse de 508 millions de nos exportations aux pays d'outre-mer par rapport à 1982. Par contre, nos importations de pièces et de voitures ont augmenté respectivement de 234 et 211 millions de dollars.

Les importations d'automobiles

Les importations de voitures particulières ont atteint 1,32 milliard de dollars en 1983, par rapport à 1,17 milliard en 1982 ; les importations de véhicules commerciaux ont grimpé de 22,4 p. 100 pour atteindre 301 millions de dollars, contre 246 millions de dollars en 1982. Nos importations de pièces ont plus que doublé en 1983, passant de 379 millions de dollars en 1982 à 613 millions de dollars en 1983.

Figure 2

Balance commerciale Canada-États-Unis dans le secteur des produits de l'automobile : 1968-1983



Source : Statistique Canada.

En plus des voitures qui viennent du Japon, un certain nombre de voitures particulières ont été importées d'Europe, de Corée et de l'U.R.S.S. Le consommateur a porté un intérêt accru aux véhicules de ces pays, car les restrictions imposées à l'importation de voitures japonaises a fait grimper les prix de ces dernières. Les importations, autres que japonaises, comprennent la Skoda tchécoslovaque, la Dacia roumaine, la Lada russe et la nouvelle Pony de Corée.

Les exportations d'automobiles

En 1983, les exportations canadiennes de véhicules assemblés n'ont atteint que 281 millions de dollars, soit une baisse de 36,2 p. 100 par rapport à 1982, année durant laquelle les exportations s'étaient chiffrées à 440 millions de dollars. Ce phénomène résulte en partie d'une décision de déménager le centre de distribution de véhicules en pièces de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), à Jacksonville en Floride. Par ailleurs, le fléchissement de la demande des pays moins développés, qui connaissent des problèmes de balance de paiements, a également influé sur la réduction des exportations de véhicules canadiens à destination de l'étranger. En 1983, les exportations de pièces ont régressé de 35,9 p. 100, pour tomber à 259 millions de dollars comparativement à 404 millions en 1982.

Le commerce avec le Japon

En 1983, le déficit du commerce canadien de véhicules automobiles avec le Japon s'est accru de 21,8 p. 100, passant de 1,21 à 1,48 milliard de dollars. Les importations de véhicules en provenance du Japon ont connu une hausse de 20,5 p. 100 pour atteindre 1,271 million de dollars en 1983 par rapport à 1,055 million de dollars en 1982. Les importations de pièces ont augmenté de 50 millions de dollars en 1983 et sont passées de 171 millions de dollars en 1982 à 221 millions de dollars, alors que les exportations de pièces sont passées de 10,8 millions de dollars en 1982 à 7,7 millions de dollars en 1983. Une part importante des importations de pièces en provenance du Japon était destinée au service après-vente.

L'ensemble de l'industrie automobile canadienne a connu un accroissement des ventes de véhicules à moteur. Cependant, la reprise au sein de l'industrie automobile semble avoir été en grande partie alimentée par la demande, qui avait beaucoup fléchi pendant la récession. Par ailleurs, il n'est pas

certain que le taux d'accroissement de la demande de véhicules neufs observé en 1983 au Canada se maintiendra au cours des prochaines années. De plus, le rendement exceptionnel de l'industrie en 1983 ne devrait pas éclipser les progrès de l'industrie automobile à l'échelle mondiale, qui continuent d'influer sur le rendement et les perspectives de l'industrie. Pour arriver à comprendre les effets de ces développements sur l'industrie canadienne, il faut examiner en détail la performance de l'industrie au cours des cinq dernières années.

CHAPITRE 2 : L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU CANADA ENTRE 1978 ET 1983

Résumé

Compte tenu des changements survenus au cours des cinq dernières années, il est impossible, sauf à l'échelle mondiale, d'évaluer la performance de l'industrie automobile au Canada. Tous les groupes ont été touchés par l'internationalisation de l'industrie, par l'important ralentissement de l'économie mondiale ou par les grands changements opérés sur le marché de l'automobile, que nous examinerons au chapitre 3.

Pour assurer leur avenir à l'intérieur de ce nouveau contexte global de l'industrie, les fabricants de véhicules ont plus que jamais investi dans leurs usines d'assemblage afin d'être en mesure de produire un nouveau véhicule à traction avant se situant à la fine pointe de la technologie. Ces dépenses ont été réalisées en dépit de la baisse des ventes de véhicules et de la détérioration des possibilités de financement interne des usines de montage. Ces dernières ont également dû apporter d'importantes modifications à leurs organisations et à leurs méthodes d'exploitation en vue d'améliorer leur situation concurrentielle sur un marché canadien de plus en plus envahi par les importations.

En raison des modifications apportées par les usines de montage, plus particulièrement à l'ordonnancement de la production et aux modalités de surveillance des stocks et de la qualité, les rapports traditionnels entre les usines de montage et les fournisseurs ont subi une importante transformation. En plus de s'adapter à cette nouvelle situation, les sociétés qui représentent le secteur des pièces ont dû définir leur propre rôle au sein de ce nouvel ordre mondial des sources d'approvisionnement international. En fait, le secteur des pièces a dû relever ce défi au moment même où il était victime d'une baisse de la production de véhicules au Canada et aux États-Unis.

La main-d'oeuvre de l'industrie automobile a également été touchée par la détérioration des conditions sur le marché de l'automobile et par les changements structurels dans l'industrie. À cet égard, on a relevé d'importantes mises à pied lorsque la demande de produits automobiles a chuté après 1978. Comme l'industrie devait arriver à soutenir la nouvelle concurrence en adoptant de

nouveaux procédés et de nouvelles techniques, il s'est créé, pour la main-d'oeuvre, de nouveaux besoins de formation, voire de recyclage. Les syndicats et le patronat ont dû se pencher sur ces problèmes dans le cadre de la négociation collective et ils ont négocié des ententes qui rompaient avec tout modèle adopté dans le passé.

Les fabricants de véhicules : 1978 à 1983

La production

L'année 1978 a été une année de production record au Canada ; la production totale s'établissant à 1,8 million de véhicules soit 1,162 million de voitures et 656 000 camions. Par la suite, pendant quatre années consécutives, les ventes ont régressé pour atteindre 1,2 million d'unités en 1982, soit une baisse de plus de 32 p. 100 qui a touché à la fois les voitures et les camions.

On a également noté une baisse de production aux États-Unis. Cependant, comme l'indique le tableau 3, la baisse n'y a pas coïncidé avec celle enregistrée au Canada. Par ailleurs, le Canada et les États-Unis ont connu des situations totalement différentes au niveau de la production des voitures particulières et des véhicules commerciaux.

Tableau 3

Production de voitures particulières et de véhicules commerciaux au Canada et aux États-Unis entre 1978 et 1983 : variation en pourcentage par rapport à l'année précédente:

Année	Voitures particulières		Véhicules commerciaux	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
1979	-13,3	- 8,2	- 5,0	-17,4
1980	-14,3	-24,3	-18,1	-46,7
1981	- 4,8	1,9	- 0,7	2,9
1982	- 1,5	-18,8	-14,4	-13,7
1983	18,4	33,6	22,2	26,7

Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Bien que le Canada et les États-Unis aient connu tous deux de graves chutes de production, il est remarquable de constater que l'on n'a pas vu, au Canada, de fermetures permanentes d'usines comme aux États-Unis. Ce phénomène peut en partie être

compris en examinant comment la baisse de production a touché les divers types de véhicules produits dans les deux pays.

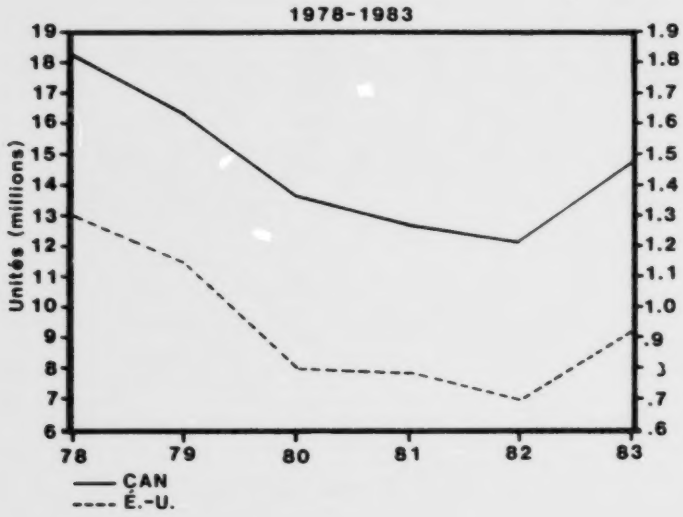
Au cours de la période comprise entre 1978 et 1983, le Canada a surtout produit des voitures de modèle intermédiaire et de grand modèle. Ces modèles représentaient 77 p. 100 de la production canadienne totale. Cette concentration a été une source d'inquiétude immédiatement après la crise du pétrole de 1979 car la demande de voitures de grand modèle était à la baisse au Canada et aux États-Unis. Cependant, trois facteurs ont favorisé le Canada : l'influence du Pacte de l'automobile, le réoutillage des installations de production américaine destiné à faciliter la réduction de l'empattement des voitures américaines et, finalement, le rôle des politiques de détermination des prix du pétrole au Canada et aux États-Unis.

En vertu du Pacte canado-américain de l'automobile, un fabricant de véhicules n'a le droit d'importer en franchise des pièces et des véhicules que s'il atteint un certain niveau de production au Canada par rapport aux ventes qu'il y réalise. Les sociétés qui disposent d'usines de montage de voitures particulières au Canada devaient continuer de les exploiter pour profiter des avantages du Pacte de l'automobile. Dans le cas de GM, compte tenu de son volume de ventes au Canada, cette compagnie a dû continuer d'y exploiter deux usines de voitures, même à des niveaux réduits de production. La production de camions légers a connu des conditions similaires; toutefois, la chute de production au Canada est loin d'avoir été aussi importante qu'aux États-Unis.

D'autre part, le Canada a également été favorisé par le fait que les usines américaines, fermées pour conversion à la fabrication de nouveaux véhicules, avaient toujours besoin des compétences nécessaires pour la production des modèles offerts sur le marché. Par exemple, l'usine d'Oakville de la société Ford Motor est devenue le principal fournisseur de la Ford Ltd. en Amérique du Nord. Après le mois de janvier 1982, ce second facteur a tout particulièrement favorisé le Canada car la baisse des prix de l'essence aux États-Unis a fait grimper la demande de grosses voitures dans ce

Figure 3

Production de véhicules au Canada et aux États-Unis, 1978-1983



N.B. : échelle de gauche = production américaine.
échelle de droite = production canadienne.

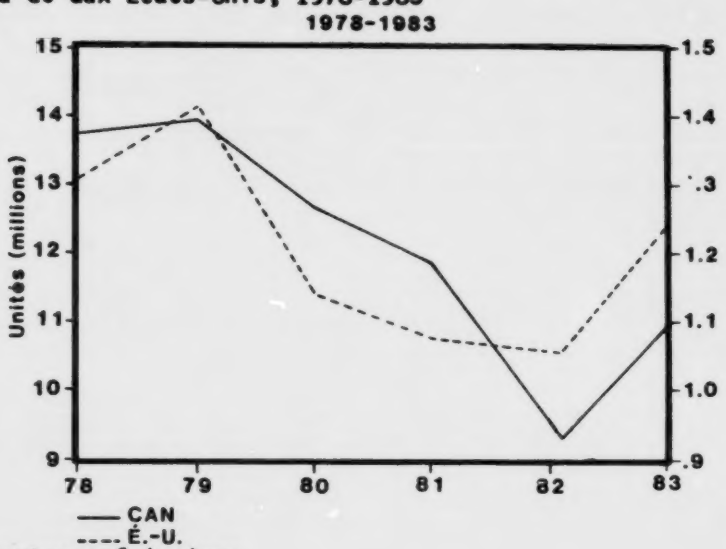
Les marchés et la position concurrentielle

En 1978-1979, les ventes de véhicules automobiles ont atteint leur plus haut niveau au Canada, les ventes de voitures particulières dépassant la marque du million. L'augmentation des prix du carburant occasionnée par la crise du pétrole en 1979 et la récession économique générale qui a suivi ont contribué à la baisse du marché qui a commencé en 1980 et s'est nettement accélérée en 1982. La diminution des ventes de voitures entre le sommet de 1979 et le creux de 1982 a atteint 29 p. 100. Le niveau de 1982 était le plus bas depuis 1970 et de 24 p. 100 inférieur à la moyenne pour cette période.

L'importance de la diminution globale des ventes de véhicules ne devrait pas reléguer à l'arrière-plan deux changements interreliés qui se sont produits sur le marché canadien. Avant 1979, les constructeurs canadiens bénéficiaient d'un certain degré de protection sur le marché parce qu'ils produisaient des voitures répondant aux besoins précis du consommateur nord-américain. Après la crise pétrolière de 1979 toutefois, la demande canadienne de

Figure 4

Ventes de véhicules au Canada et aux États-Unis, 1978-1983



N.B. : échelle de droite = ventes américaines.
échelle de gauche = ventes canadiennes.

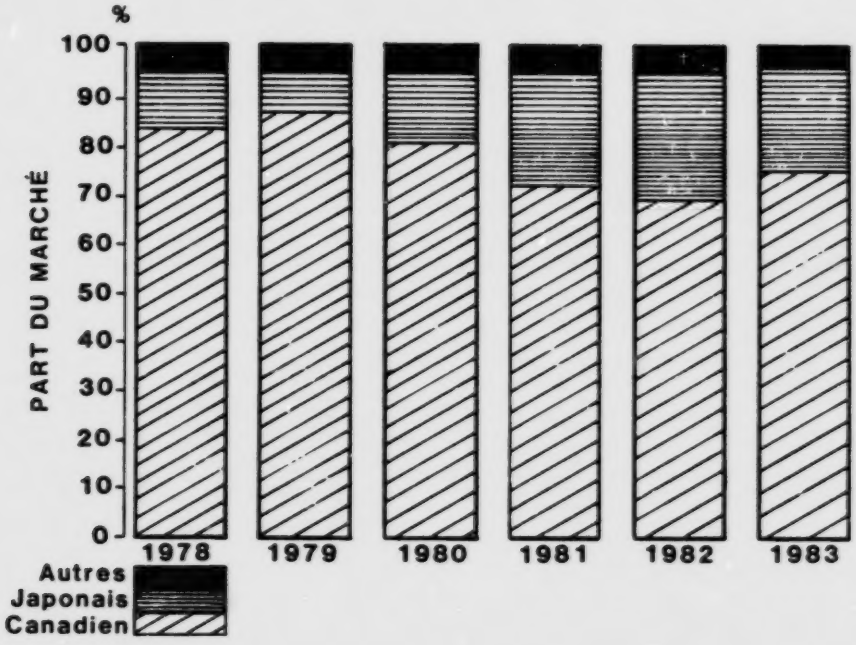
véhicules sous-compacts à faible consommation d'essence s'est accrue. Cette préférence pour les sous-compactes plutôt que pour les modèles plus grands s'est maintenue au Canada malgré une baisse aux États-Unis de la demande d'un même type de véhicules en 1982. Ces tendances divergentes de la demande étaient dues en partie à la différence dans les régimes d'établissement des prix du pétrole dans les deux pays.

La pénétration des importations

Comme l'indique la figure 5, la pénétration des importations sur le marché canadien, qui avait atteint le niveau moyen de 24 p. 100 au cours de la période comprise entre 1970 et 1973 a chuté à 13,9 p. 100 en 1979. Une augmentation marquée s'est dessinée en 1980 lorsque le taux de pénétration a atteint 20,5 p. 100. D'autres augmentations se sont produites au cours des deux années qui ont suivi et, à la fin de 1982, le taux était passé à 31,4 p. 100. Les constructeurs de véhicules canadiens, dont l'ensemble des ventes de voitures particulières s'élevaient à 864 000 en 1979, ont vu leur volume de ventes diminuer de 43 p. 100 pour atteindre 489 000 unités en 1982, tandis

Figure 5

Pénétration des importations et des produits domestiques sur le marché canadien des voitures particulières, 1978-1983



Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

que leur part du marché par rapport au total des ventes de voitures passait de 86 p. 100 à 68,6 p. 100. Cette diminution s'est produite malgré les restrictions volontaires à l'exportation adoptées par le Japon le 1er avril 1981. Ces restrictions limitaient l'exportation de voitures japonaises sur le marché canadien à 174 213 unités du 1er avril 1981 au 31 mars 1982. Entre le 1er janvier 1983 et le 31 mars 1984, le nombre maximum de véhicules pouvant être exportés s'établissait à 202 600 , et le Japon n'a pas dépassé ce niveau.

Le marché du véhicule commercial

Les progrès réalisés sur le marché du véhicule commercial correspondent dans une large mesure à ceux du marché des voitures particulières. Le marché canadien a atteint un sommet en 1979 avec la production de 393 000 unités, puis a connu une baisse de 56 p. 100 en 1982, avec 207 000 unités. Bien que tous les marchés des véhicules commerciaux aient été affectés, c'est le secteur des camions de fort tonnage qui a subi le choc le plus dur. Les ventes de ces véhicules au Canada sont passées de 28 000 unités en 1979 à 8 000 unités en 1982.

À mesure que les consommateurs réalisaient l'importance d'économiser l'essence, on notait une chute marquée des ventes de camions et de fourgonnettes conventionnelles en faveur de petits camions. À l'exception de la société Volkswagen, les constructeurs d'Amérique du Nord n'ont entrepris la construction de petits camions qu'à compter de 1982. Les sociétés Chrysler, Ford et General Motors offraient ce genre de véhicules, mais ceux-ci étaient construits au Japon et commercialisés en Amérique du Nord sous des appellations nord-américaines.

Les importations sur le marché des camions, qui ont atteint un sommet de 8,3 p. 100 en 1972, se sont établies en moyenne à 4,2 p. 100 au cours de la période 1978-1980. Elles ont ensuite connu une hausse marquée, passant à 12,5 p. 100 en 1981 et à 19,6 p. 100 en 1982. Les petits camions fabriqués au Japon comptent pour plus de 90 p. 100 des importations canadiennes de camions venant d'outre-mer depuis 1975. On prévoit que l'introduction, en 1982, de petits camions fabriqués en Amérique du Nord, affectera les ventes de camions japonais au Canada dans l'avenir.

Les constructeurs canadiens ont dû par conséquent s'adapter à cette situation en réduisant leurs volumes de production, en tentant de soutenir la concurrence des pays d'outre-mer et en comblant les lacunes de leur gamme de produits selon l'évolution de la demande.

Le rendement financier

Les constructeurs de véhicules automobiles du Canada ont accusé une perte nette de 168 millions de dollars entre 1978 et 1982. L'ensemble de l'industrie a enregistré des profits en 1978 et en 1979, bien que la société Chrysler ait subi des

pertes pour ces deux années. Après 1979, la situation a empiré pour tous les constructeurs jusqu'en 1983.

Tableau 4

Rendement financier des quatre principales sociétés d'assemblage au Canada de 1978 à 1983 (en millions de dollars)

Année	Ventes nettes	Revenu net (perte)	Revenu net (perte) en tant que % des ventes	Dépenses d'immobilisation outillage et équipement[1]	Fonds de roulement	Dette à long terme
1978	17 784	209	1,18%	445	847	55
1979	19 635	192	0,98%	586	700	164
1980	18 322	(217)	(1,18%)	1 170	533	709
1981	20 590	(168)	(0,82%)	1 288	242	1 363
1982	21 014	(184)	(0,87%)	606	(735)	595
1983	27 413	946	3,87%	882	313	407

1. Comprend les outils spéciaux pour les quatre sociétés et les investissements outre-mer de Ford Canada.

Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Pour faire des profits, les entreprises canadiennes ont toujours compté sur la vente de grosses voitures. Leurs politiques d'établissement de prix ne permettaient d'engendrer que des profits minimes sur les sous-compactes, profits qui augmentaient en fonction de la taille du véhicule. Avec le déclin rapide du marché de la grosse voiture au Canada après 1980 et aux États-Unis entre 1979 et 1982, les profits ont sérieusement diminué. Cette situation a coïncidé avec le besoin d'effectuer de gros investissements pour produire des véhicules plus petits et consommant moins de carburant, et a considérablement réduit les ressources financières des entreprises. Malgré cela, leurs dépenses d'investissement se sont chiffrées à plus de 4 milliards de dollars pour la période 1978-1982. Avant 1979, l'industrie comptait surtout sur des sources internes d'investissement. Toutefois, à mesure que le fonds de roulement de l'industrie s'est amenuisé après 1980, elle a davantage eu recours à des emprunts sur le marché des capitaux. Par consé-

quent, la dette à long terme, qui s'élevait à 55 millions de dollars en 1978, a atteint un sommet de 1,4 milliard de dollars en 1981, puis a baissé à 407 millions de dollars à la fin de 1983.

Parmi les cinq grands constructeurs d'automobiles du Canada, c'est Chrysler qui a connu les problèmes financiers les plus sérieux. Des garanties de prêts du gouvernement américain et une entente entre l'entreprise et le gouvernement canadien, de même que certains changements opérationnels et organisationnels réalisés en collaboration avec les syndicats, ont permis à Chrysler de survivre.

Les résultats financiers des constructeurs canadiens brossent un tableau très significatif de la conjoncture canadienne, mais ils doivent également être examinés en fonction des résultats consolidés de leurs sociétés mères. Les profits nets réalisés par les sociétés mères des " quatre grands " du Canada de 1978 à 1982 se sont élevés à 3,4 milliards de dollars, tandis que les investissements pour la même période ont été de plus de 60 milliards de dollars.

Le besoin de réaliser des niveaux record d'investissement en période de perte a affaibli les finances de l'industrie. Contrairement aux années passées, elle a contracté de nombreux emprunts à long terme pour financer ses programmes d'investissement au cours de cette période et s'est retrouvée avec des intérêts importants à rembourser pendant les années à venir. Toutefois, à la fin de 1982, la situation financière de l'industrie s'était considérablement améliorée grâce à son programme d'investissement. Les seuils de rentabilité avaient été grandement réduits et de nouveaux produits concurrentiels avaient été lancés sur le marché. Aux États-Unis, les prix de l'essence ont poursuivi leur tendance à la baisse, ce qui a continué de renforcer la demande de grosses voitures dont bon nombre étaient assemblées au Canada.

L'industrie canadienne de l'assemblage de véhicules n'est pas demeurée inactive au cours de cette période même si le volume de la production était considérablement réduit. Deux usines d'assemblage ont été transformées pour produire une nouvelle génération de véhicules à traction avant, tandis qu'on planifiait de modifier trois autres usines. De vastes programmes de modernisation d'usines ont

été entrepris à l'aide des techniques de pointe les plus récentes. Certains changements dans les méthodes de fonctionnement des usines d'assemblage étaient intimement liées à ces programmes de modernisation. Comme nous le verrons en détail plus loin, ces changements ont eu des répercussions importantes sur les fournisseurs et les constructeurs de véhicules.

Les fabricants de pièces d'automobile, 1978-1983

La production

Dans le secteur des pièces, la production, qui est mesurée en fonction de la valeur des livraisons, a chuté de 21 p. 100 entre 1978 et 1980 pour atteindre 4 milliards de dollars. Après 1980, elle a augmenté tant sur le plan de la valeur nominale que réelle, de sorte qu'en 1982 la valeur nominale de la production avait surpassé le sommet atteint en 1978. Le secteur a produit des biens pour une valeur de 6,6 milliards de dollars en 1983 comparativement à 5,1 milliards en 1978.

Tableau 5

Livraisons de pièces et d'accessoires de véhicules automobiles au Canada (en millions de dollars), 1978-1983

Année	Valeur des livraisons	Pourcentage de changement par rapport à l'année précédente
1978	5 119,7	
1979	4 497,4	12,2
1980	4 034,2	(17,6)
1981	4 879,3	20,9
1982	5 538,9	13,5
1983[1]	6 552,1	18,3

1. Estimation.

Source : Statistique Canada.

La demande de pièces

Environ 80 p. 100 de la production canadienne de pièces est exportée aux États-Unis et la plus grande partie du reste de la production est écoulée au Canada. C'est pourquoi le niveau de la production canadienne d'équipement est grandement

influencé par les niveaux de production et les modèles de véhicules provenant des États-Unis, par les habitudes d'achat et les préférences des consommateurs américains en matière de véhicules, ainsi que par la conjoncture économique générale aux États-Unis. La production américaine de véhicules a chuté de 5,9 millions d'unités ou de 45,8 p. 100 entre 1978 et 1982, et cette chute s'est fait sentir chez les fabricants canadiens de pièces. Bien que le tableau 5 indique effectivement que la production canadienne totale de pièces a augmenté de 20 p. 100 en 1981 par rapport à 1980, une grande partie de cette reprise est attribuable à l'ouverture, en 1981, d'une nouvelle usine de moteurs par Ford et d'une nouvelle usine de transmissions par GM. Les fabricants indépendants de pièces n'ont pas réalisé de gains importants au chapitre de la production avant la fin de 1982.

Très peu d'entreprises canadiennes produisent de l'équipement d'origine ou des pièces de rechange pour les véhicules importés. Par conséquent, la pénétration de plus en plus grande des fabricants étrangers sur le marché nord-américain n'a pour ainsi dire pas profité à l'industrie des pièces.

L'approvisionnement en pièces des usines d'assemblage

Entre 1979 et 1983, la capacité de l'industrie canadienne des pièces d'approvisionner le marché reposait de plus en plus sur son aptitude à satisfaire les nouveaux critères d'approvisionnement établis par les usines d'assemblage. On a déjà souligné que la concurrence accrue ressentie par ces usines les avait obligées à entreprendre des programmes de modernisation. Les principaux éléments de ces programmes, outre l'achat de nouvel outillage et d'équipement, comprennent l'adoption de nouvelles méthodes d'ordonnancement de la production, de surveillance des stocks et de la qualité. Ces nouvelles méthodes exigent nécessairement que les fournisseurs et les usines d'assemblage mettent davantage l'accent sur la communication mutuelle de leurs besoins et de leurs attentes.

Avant 1979, les usines d'assemblage achetaient des pièces d'un grand nombre d'entreprises. Il a été prouvé toutefois que l'approvisionnement auprès de nombreuses sources augmentait les coûts de surveillance et le risque d'interruption de l'approvisionnement. Les usines d'assemblage ont réduit le

nombre de leurs fournisseurs tout en concluant des contrats d'achat à long terme avec certains d'entre eux.

Les fournisseurs choisis étaient ceux qui pouvaient bien s'adapter aux nouvelles méthodes de fonctionnement comme la production exactement synchronisée avec la fourniture des matériaux. L'objectif de ce type de production est de réduire les stocks et partant, les coûts des usines d'assemblage en assurant un approvisionnement continu en matières premières. Cette méthode exige des fournisseurs une nouvelle discipline en ce qui concerne les quantités, la qualité du produit et le transport. Les usines d'assemblage s'attendent à recevoir de ces derniers la quantité précise de matériaux commandés. En ce qui concerne la qualité, ils devront réduire le plus possible les défectuosités des pièces pour ne pas briser le rythme de production. Par conséquent, on s'attend à ce que les fournisseurs établissent des techniques de maîtrise de la qualité fondées sur l'établissement de statistiques. Enfin, par un grand nombre d'ententes entre usines d'assemblage et fournisseurs, l'industrie des pièces est le plus souvent responsable d'assurer, dans les délais impartis, la livraison des pièces.

Le changement technologique

Le rythme rapide des changements technologiques est, pour l'industrie des pièces, un autre facteur important de l'approvisionnement. Des progrès technologiques importants se sont produits, tant au chapitre des méthodes que des produits. Par exemple, les usines d'assemblage comptent de plus en plus sur l'industrie des pièces pour l'exécution des travaux de conception des pièces. Ce progrès a été rendu possible grâce à l'utilisation de la technologie CAO/FAO (conception assistée par ordinateur et fabrication assistée par ordinateur). Les fournisseurs de pièces, qui avaient l'habitude d'exécuter des contrats à partir de dessins, ont dû prévoir l'introduction de cette nouvelle technologie. Dans un avenir rapproché, les constructeurs d'automobiles fourniront à bon nombre de leurs fournisseurs des renseignements en matière de conception sous forme de données informatisées.

Les changements matériels

La réduction de la dimension des véhicules et les nouveaux critères de faible consommation d'essence ont considérablement modifié la composition des pièces d'automobile et leur complexité globale. Ainsi, des débouchés précis se sont ouverts pour

les sociétés de fabrication de pièces dans des secteurs comme les moulages d'aluminium, les pièces d'électronique, les moteurs et les systèmes ainsi que le plastique et les pièces de plastique.

Les marchés et la position concurrentielle

Il existe des liens importants entre le marché de l'équipement d'origine et le marché des pièces de rechange. Dans ce dernier marché, le modèle de production présente des liens avec le marché de l'équipement d'origine dans la mesure où, dans les secteurs où le Canada possède des compétences importantes en matière d'équipement d'origine, il se retrouve également avec des surplus commerciaux dans le marché des pièces de rechange. Ainsi, dans

Figure 6

Méthodes de fabrication grâce à la conception assistée par ordinateur et à la fabrication assistée par ordinateur

LA MÉTHODE DE FABRICATION COMPORTE DES ACTIVITÉS DE PLANIFICATION ET DES ACTIVITÉS DE FONCTIONNEMENT

Les activités de planification conventionnelles touchent quatre secteurs :

- Conception du produit - établissement d'un plan
- Conception des outils - utilisation du plan pour créer des machines-outils
- Conception de la méthode - utilisation des plans et des outils pour la conception du procédé de fabrication
- Ordonnancement - contrôle du procédé de fabrication

Les activités de fonctionnement comportent cinq étapes :

- Matières premières
- Fonctions de préparation (p. ex. nettoyage)
- Fabrication de base
- Fonctions supplémentaires (p. ex. essais)
- Produit fini

LA FABRICATION ASSISTÉE PAR ORDINATEUR ASSURE LA COMMUNICATION ÉLECTRONIQUE NÉCESSAIRE POUR STRUCTURER LE SYSTÈME

De nouveaux dessins de pièces sont créés et versés dans un terminal graphique d'ordinateur.

Les dessins sont transmis électroniquement aux secteurs des pièces où ils serviront de base aux dessins des nouveaux outils.

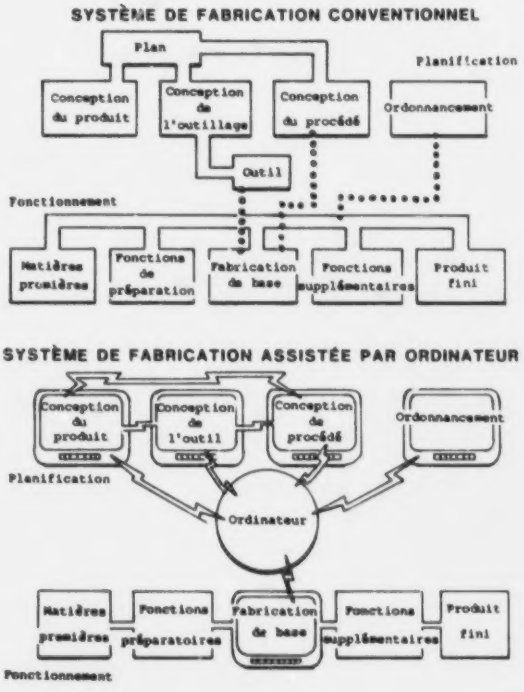
Les dessins de produits sont également transmis au secteur de la conception des méthodes où sont déterminés le tracé des pièces à découper et les étapes de fabrication.

Enfin, le système d'ordonnancement produit des commandes de machines-outils dans le procédé de fabrication informatisé.

LA CONCEPTION ASSISTÉE PAR ORDINATEUR FOURNIT L'APPUI NÉCESSAIRE À LA PREMIÈRE ÉTAPE DE LA FONCTION DE PLANIFICATION : LA CONCEPTION DU PRODUIT

L'utilisation de la technologie CAD se traduit par les avantages importants dans l'activité de conception du produit, notamment :

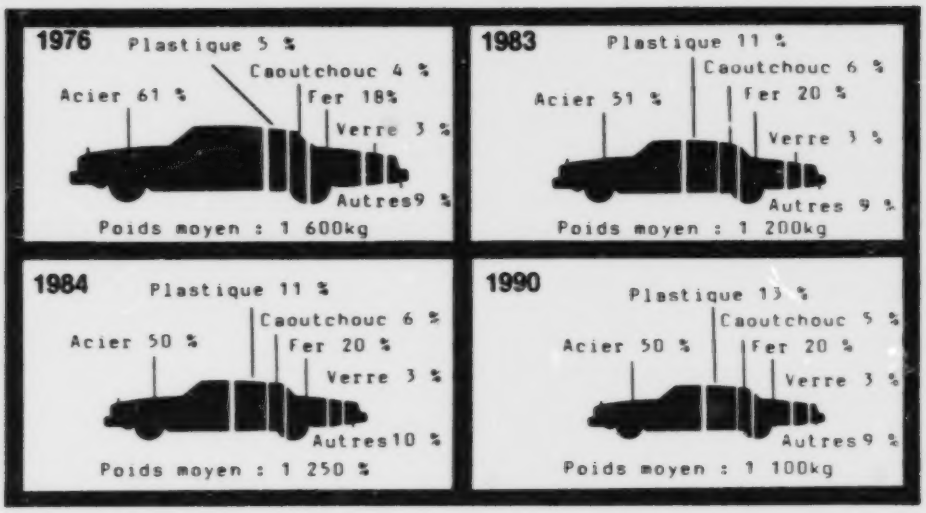
Une productivité accrue - les ingénieurs passent moins de temps à créer à revoir les dessins des produits.



Source : AFPAC et le Canada Consulting Group Inc.

Figure 7

Composition de l'automobile fabriquée en Amérique du Nord



Source : APMA et entreprises de plastique.

les secteurs où on fabrique peu ou aucune pièce d'équipement d'origine, le déficit du marché des pièces de rechange est important. Ce lien implique deux choses qu'il convient de souligner : premièrement, de nombreux fabricants produisent autant pour le marché de l'équipement d'origine que pour celui des pièces de rechange. Deuxièmement, la capacité du Canada d'être concurrentiel à l'échelle internationale sur le marché des pièces de rechange dépend de sa capacité à l'être sur le marché de l'équipement d'origine.

L'introduction du Pacte de l'automobile, en 1965, a ouvert un marché nord-américain plus important pour les pièces d'équipement d'origine canadienne. Les fabricants de pièces de rechange, tout en étant exclus des conditions de libre-échange consenties par le Pacte, se trouvaient bien placés pour profiter de cette occasion. Nombre d'entre eux ont pu accéder aux volumes fournis par le marché de l'équipement d'origine. Ces volumes importants ont fait office de catalyseur, permettant ainsi aux fa-

bricants de pièces de soutenir la concurrence. Toutefois, en raison des prix extrêmement concurrentiels des produits d'équipement d'origine, les entreprises se sont également mises à dépendre du marché des pièces de rechange où les marges de profit étaient plus élevées. Pour un grand nombre de producteurs de pièces de rechange, mais non pour tous, leur capacité de desservir ces deux marchés a garanti leur survie au Canada.

Bien que le marché de l'équipement d'origine ait été extrêmement concurrentiel avant 1978, les entreprises qui ont desservi le marché après cette date ont trouvé des conditions encore plus concurrentielles en raison de la tendance des usines d'assemblage à se procurer toutes leurs pièces au même endroit. Pendant cette période, les usines d'assemblage ont fait savoir qu'elles avaient l'intention de moins compter sur la production interne de pièces d'automobile afin de réduire les coûts et d'augmenter la productivité. Si cette tendance à s'approvisionner à l'extérieur s'était dessinée avant 1978, le secteur canadien des pièces en aurait bénéficié à cause de la protection réelle que procurent les conditions uniques du marché nord-américain. Cependant, les effets de la tendance des usines d'assemblage à s'approvisionner à une seule source ont commencé à se manifester après 1978.

L'approvisionnement intégré à l'échelle mondiale signifie que l'industrie canadienne des pièces doit être concurrentielle sur le marché mondial. L'approvisionnement intégré à l'échelle mondiale ne nuit pas en soi à l'industrie canadienne des pièces. Des débouchés existent effectivement pour l'industrie qui peut augmenter ses exportations à l'extérieur de l'Amérique du Nord et s'intégrer au milieu international de l'industrie des pièces d'automobile, mais bon nombre des plus petits fabricants canadiens ont de la difficulté à définir leur rôle dans le nouvel ordre mondial de l'approvisionnement en pièces.

La situation financière

Au cours de la récession, les grosses entreprises du secteur des pièces ont pu poursuivre leurs programmes d'investissement, bien qu'à un niveau temporairement réduit, tandis que la plupart des petites entreprises ont éprouvé des difficultés à obtenir des capitaux. Les petites entreprises du secteur, qui dépendaient surtout du financement

accordé par les banques, ont connu des tensions financières lorsque leurs marges brutes d'autofinancement se sont resserrées et que les taux d'intérêt ont augmenté après 1980. Ainsi, c'est au moment même où les petites entreprises de fabrication de pièces avaient besoin d'investir dans de nouveaux produits et procédés de fabrication qu'elles étaient le moins en mesure de le faire. À cet égard, le gouvernement fédéral a annoncé, en janvier 1982, que le secteur des pièces d'automobiles serait admissible à une aide spéciale grâce au Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre. En 1983, près de 23 millions de dollars ont été affectés à ce secteur pour stimuler l'innovation, favoriser la modernisation ou la conversion de l'outillage et de l'équipement et pour aider les entreprises à entreprendre de grands projets.

Le tableau 6 indique les dépenses en capital et en réparations effectuées par l'industrie des pièces d'automobile au Canada entre 1978 et 1983 :
De 1979 à 1981, plus de 50 p. 100 de l'ensemble des dépenses totales en capital ont été effectuées par les grands constructeurs de véhicules pour leurs activités internes de fabrication de pièces. Les principaux investissements ont été effectués en 1980 et en 1981 par deux des nouvelles usines d'assemblage de moteurs et de transmissions à Windsor en Ontario.

Néanmoins, bien que les dépenses d'investissement des fabricants indépendants de pièces aient chuté à environ 160 millions de dollars par an entre 1980 et 1982, ce niveau d'investissement représentait, en 1982, plus de 40 p. 100 de toutes les dépenses en capital et en réparations dans ce secteur.

L'industrie du pneu

Au Canada, on compte sept entreprises de pneus qui produisent plus de 20 millions de pneus chaque année dans douze usines. À l'exception d'une entreprise, qui appartient à des Canadiens, toutes les usines de fabrication de pneus appartiennent à des sociétés étrangères. Les acheteurs de cette industrie sont également concentrés : environ le tiers des pneus de toutes les voitures particulières produites au Canada est acheté par les constructeurs de véhicules.

Comme pour le secteur des pièces d'automobile, les tendances de la production dans l'industrie du pneu

Tableau 6

Dépenses en capital et frais de réparations - Secteur des pièces d'automobile (en millions de dollars), 1978-1983

Année	Nouvelles dépenses en capital	Frais de réparations	Total
1978	203,9	139,3	343,2
1979	330,9	167,9	498,8
1980	780,9	193,7	974,6
1981	666,5	187,2	853,7
1982	188,5	154,1	342,6
1983	164,0	194,4	358,4

Source : Statistique Canada.

ont suivi la chute des ventes de véhicules en Amérique du Nord. Toutefois, on ne peut attribuer uniquement à cette chute la baisse des ventes au Canada. La plus grande durée des pneus et l'effet d'un poids réduit des voitures plus petites ont eu un rôle à jouer dans cette diminution.

Comme les entreprises de fabrication de caoutchouc devaient maintenir leur part du marché devant l'expansion de l'industrie commerciale du pneu, les prix des produits de cette industrie ont été extrêmement concurrentiels après 1978. Ces prix, liés à l'augmentation rapide des coûts attribuable à une forte utilisation de matériaux à base de pétrole, ont fait en sorte qu'un grand nombre des multinationales de pneus ont réalisé de faibles profits. Cette situation a poussé les sociétés mères à continuer de réexaminer les activités de leurs filiales canadiennes en vue de rationaliser la production.

Les réductions tarifaires

Le niveau élevé de protection qui a toujours été accordé à l'industrie canadienne du pneu a largement contribué à sa croissance et à son développement. Les droits canadiens à l'importation des pneus, qui étaient de 22,5 p. 100 entre 1951 et 1967, ont été graduellement réduits au cours des seize dernières années. Le tarif imposé s'établissait à 17,5 p. 100 en 1979. Les réductions du tarif canadien acceptées par le GATT ont porté

celui-ci à 16,8 p. 100 en 1980, à 15,7 p. 100 en 1981, à 14,8 p. 100 en 1982 et à 13,9 p. 100 en 1983. Les réductions tarifaires amènent les multinationales à examiner la possibilité de limiter la production de leurs installations au Canada à un nombre plus restreint de types et de grandeurs de pneus pour que cette production s'accorde avec leurs opérations internationales.

La rationalisation de l'industrie du pneu

Cette tendance à la rationalisation a été encouragée par une pénétration accentuée des multinationales étrangères sur le marché. Le véhicule nord-américain traditionnel à larges roues demandait un pneu fabriqué uniquement en Amérique du Nord, ce qui protégeait efficacement les fabricants nord-américains. Les marchés européen et japonais du pneu avaient déjà adopté le pneu radial. La part croissante prise par les petites automobiles a toutefois ouvert le marché nord-américain à la concurrence internationale. Le marché mondial du pneu est donc devenu homogène, à l'exception de celui de certains pays du tiers monde. Les multinationales de pneus voient maintenant leurs installations de production nord-américaines dans un nouveau contexte global. Comme les usines canadiennes se spécialisent davantage dans les volumes de production à court terme, les filiales canadiennes produisent de nombreux modèles et dimensions de pneus moins en demande, tandis que les filiales étrangères se spécialisent dans les dimensions moins variées mais plus en demande.

Les concessionnaires

Le succès et la prospérité de l'industrie automobile reposent sur un réseau de concessionnaires fort. C'est le concessionnaire qui représente les manufacturiers sur place et celui-ci est habituellement le seul lien qu'a le client avec les entreprises.

La distribution régionale

Les concessionnaires canadiens représentent environ 65 p. 100 de tous les concessionnaires en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Dans les provinces des Prairies, ils constituent 83 p. 100 de tous les concessionnaires. On note toutefois une variante importante à cette situation en Colombie-Britannique où les concessionnaires de voitures importées représentent 51,4 p. 100 de tous les concessionnaires.

Pour les années antérieures à 1981, les données sur les concessionnaires canadiens sont incomplètes.

Toutefois, on sait qu'en 1981, approximativement 3 880 concessionnaires de voitures neuves étaient actifs au Canada. Le nombre des concessionnaires est passé à 3 628 en 1982, ce qui constitue une baisse de 6,5 p. 100. Il a baissé à nouveau de 6 p. 100 l'année suivante. Cette diminution est attribuable à la détérioration du marché canadien de la vente d'automobiles au détail depuis 1979 et a affecté les concessionnaires de voitures canadiennes aussi bien qu'importées.

Tableau 7

Concessionnaires d'automobiles au Canada, 1981-1983

Année	Nombre de concessionnaires de véhicules canadiens	Nombre de concessionnaires de véhicules importés	Total des concessionnaires	Totale de l'emploi
1981	2 765	1 115	3 880	116 400
1982	2 455	1 173	3 628	97 956
1983	2 385	1 027	3 412	79 780

Source : Fédération des associations des concessionnaires d'automobiles du Canada.

Au Canada, les concessionnaires ont vendu des automobiles et des camions pour une valeur de plus de 14 milliards de dollars en 1982. Ce montant représente une diminution de 12 p. 100 par rapport aux ventes totales de 16,6 milliards de dollars réalisées en 1981. L'Ontario est demeuré le marché au détail le plus important du Canada en 1982, avec 36 p. 100 de toutes les ventes au détail. Le Québec était le second marché en importance (20,6 p. 100), suivi de l'Alberta (13,8 p. 100) et de la Colombie-Britannique (11,1 p.100).

Le rendement des concessionnaires dans les principales régions commerciales

Les données de Statistique Canada pour les ventes au détail dans certaines régions métropolitaines donnent une indication du rendement des concessionnaires dans les principales régions. On constate au tableau 8 que, en 1980 et en 1981, les ventes au détail ont augmenté dans toutes les régions métropolitaines à un taux s'établissant de 2,9 p. 100 à Winnipeg à 19,9 p. 100 à Toronto. Après 1981, les ventes au détail de véhicules automobiles ont

chuté dans toutes les régions métropolitaines, sauf à Winnipeg. En 1982, les ventes ont baissé de près de 28 p. 100 à Vancouver, mais d'environ 9 p. 100 seulement à Toronto et à Montréal. La chute particulièrement marquée des ventes à Vancouver était attribuable, tant aux effets de la récession mondiale sur l'économie de la Colombie-Britannique qui est tributaire des exportations, qu'aux effets des arrangements pris concernant la disponibilité des voitures importées.

Tableau 8

Ventes au détail des concessionnaires de véhicules automobiles neufs dans les zones métropolitaines de recensement, 1980-1982 (en milliers de dollars)

Année	Toronto	Montréal	Winnipeg	Vancouver
1980	1 792 612	1 545 995	338 192	1 129 544
1981	2 149 510	1 565 928	347 953	1 200 538
1982	1 938 132	1 439 765	375 773	868 634
1983	2 354 533	1 825 747	382 622	918 771

Source : Statistique Canada.

Entre 1979 et 1982, les concessionnaires canadiens ont, dans toutes les provinces, perdu du terrain en faveur des concessionnaires de voitures importées. C'est dans la province de Québec que la pénétration des importations s'est manifestée le plus fortement. Le pourcentage d'augmentation des ventes de véhicules neufs importés dans cette province est passé de 13 p. 100 en 1979 à 42 p. 100 en 1982. La proportion des ventes de véhicules importés, comparativement à celles des véhicules canadiens en 1983, s'établissait à 41,6 p. 100 en Colombie-Britannique et à 15,5 p. 100 en Saskatchewan.

La main-d'oeuvre dans l'industrie canadienne de l'automobile

Le secteur de l'assemblage de véhicules employait 38 700 personnes en 1964. Ces chiffres ont augmenté régulièrement pour atteindre 45 600 emplois en 1970 et 67 400 emplois en 1979. À la suite des baisses du chiffre de vente et de la production, 51 400 emplois ont été supprimés en 1982. Pour les travailleurs du secteur de l'assemblage, les perturbations ont été sérieuses et leurs revenus, bien que stabilisés dans une certaine mesure par des

prestations de chômage supplémentaires, n'étaient nullement assurés. L'industrie des pièces d'automobile a également connu une situation semblable.

En 1978, plus de 59 000 personnes étaient employées dans l'industrie canadienne des pièces d'automobile. Les emplois dans ce secteur ont baissé de 4,4 p. 100 en 1979 et de 16,1 p. 100 en 1980. Cette tendance s'est inversée en 1981 et 51 900 personnes ont été employées. Toutefois, une autre baisse des niveaux d'emplois, conséquence de l'accentuation de la récession, s'est produite en 1981-1982.

Tableau 9

Emplois dans l'industrie canadienne de l'automobile par secteur, 1978-1983

Année	Constructeurs de véhicules	Pièces et accessoires d'automobile
1978	65 900	59 000
1979	67 400	56 400
1980	56 800	47 300
1981	55 500	51 900
1982	51 400	47 500
1983	55 900	59 700

Source : Statistique Canada.
Données basées sur la moyenne de l'emploi pour chaque année.

Les statistiques d'emploi seules n'indiquent pas dans quelle mesure la main-d'oeuvre disponible a été utilisée entre 1978 et 1982. Les données sur le chômage dans les divers secteurs de l'automobile ne sont pas disponibles, mais il est fort probable que les travailleurs qui ont quitté l'industrie durant ces années ont eu de la difficulté à se replacer en raison des taux de chômage élevés dans toutes les industries manufacturières.

Les relations industrielles

La diminution des effectifs au sein de l'industrie de l'automobile a affecté non seulement les employés mis à pied, mais également leurs syndicats et la conduite des négociations. Entre 1978 et 1982, le nombre de membres du syndicat des Travailleurs unis de l'automobile a baissé de 25 p. 100. Il s'agit de la diminution la plus importante enregistrée par un grand syndicat canadien.

Les conventions collectives conclues entre les Travailleurs unis de l'automobile et le patronat ont été différentes des modèles traditionnels établis au cours de périodes de prospérité. Avant 1980, la conjoncture économique canadienne n'était pas au centre de la tenue de négociations. Le calendrier de négociations a été implicitement établi au moment des négociations avec les États-Unis. Les contrats renfermaient généralement une augmentation de " productivité " de 3 p. 100 par année et une série d'indemnités de vie chère calculées au moyen d'un indice des prix combiné États-Unis-Canada. Après 1980, des conventions qui reconnaissaient au Canada une conjoncture économique unique ont été signées. Par exemple, on a basé les clauses d'indemnité de vie chère des contrats canadiens sur le taux d'inflation du Canada.

La situation économique précaire du marché du travail dans l'industrie de l'automobile a attiré l'attention des gouvernements, de l'industrie et des syndicats sur la nécessité d'examiner les politiques en matière de ressources humaines et de relations industrielles. On s'est rendu compte qu'on n'avait pas suffisamment étudié les changements technologiques intervenus au sein de l'industrie, le niveau et le type de compétence qui seraient requis, ainsi que la mesure dans laquelle le personnel technique compétent formé serait disponible pour répondre aux demandes d'un système de production informatisé beaucoup plus complexe.

CHAPITRE 3 : LE CONTEXTE INTERNATIONAL

Résumé

Le rendement de l'industrie canadienne de l'automobile depuis quelque temps permet de supposer que sa prospérité est de plus en plus liée aux événements économiques et politiques qui se produisent à l'étranger. Il ne fait pas de doute que, depuis 1973, la structure de l'offre et de la demande au niveau mondial dans ce secteur a été modifiée et que la production automobile, les achats d'automobiles et les investissements ont été dispersés. Ces événements sont imputables notamment aux crises du pétrole de 1973 et 1979, à l'augmentation des prix de l'essence et des véhicules qui s'ensuivit, à l'importance de plus en plus grande du commerce mondial de l'automobile pour les grandes nations productrices et à la mise en place de barrières commerciales par les pays industrialisés et en voie de développement. Cela a eu pour effet de modifier la demande des consommateurs et a entraîné une chute marquée de l'ensemble des ventes mondiales d'automobile, ainsi que la création d'une surcapacité de production de véhicules. L'industrie a réagi en situant ses activités et ses perspectives d'avenir dans un contexte mondial.

L'évolution du marché entre 1945 et 1973

De l'après-guerre jusqu'à 1973, la demande mondiale de véhicules motorisés neufs n'a cessé d'augmenter. Sa croissance a été particulièrement forte dans les années 60 au sein des pays de l'OCDE où le taux annuel d'augmentation de la demande de voitures neuves a été de 6,1 p. 100. Les principales forces qui soutenaient cette croissance étaient l'augmentation du revenu réel dans tous les pays de l'OCDE et l'émergence de la consommation de masse en Europe et au Japon. Toutefois, dans les pays de l'OCDE, on a noté des différences régionales importantes dans le type de véhicules en demande auprès des consommateurs et fournis par les manufacturiers.

Après 1945, deux marchés distincts de l'automobile ont vu le jour. À l'extérieur de l'Amérique du Nord, un système complexe de commerce et de production multinational s'est développé pour répondre à une demande de plus en plus grande de petits et moyens véhicules à faible consommation d'essence. Cette économie de carburant était plus importante pour les Japonais et les Européens en raison des prix élevés de l'essence dans ces pays et de leur revenu inférieur par habitant. En Amérique du

Nord, on a produit des véhicules plus grands et moins économiques pour répondre à une demande très différente de celle des marchés d'outre-mer. Avant 1973, les prix du carburant en Amérique du Nord se situaient à environ la moitié du prix mondial et ce fait, combiné à un revenu plus élevé par habitant, a poussé les consommateurs à exiger un type de véhicules que seuls les manufacturiers nord-américains pouvaient se permettre de fabriquer économiquement en série. En réalité, ils étaient les seuls à disposer d'une sorte de protection contre leurs concurrents d'outre-mer.

La structure de l'industrie

Avant 1973, la structure de l'industrie reflétait l'importance de ces frontières régionales. Par exemple, en Amérique du Nord, la base de production de l'industrie était isolée des tendances du marché de l'automobile outre-mer et répondait à des initiatives de politiques internes comme l'accord canado-américain sur les produits de l'automobile (le Pacte de l'auto) qui prévoyait la rationalisation de l'industrie en fonction de préceptes continentaux.

Les usines d'automobiles d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon se procuraient donc en général les matériaux nécessaires à l'intérieur des frontières de leurs propres zones commerciales et produisaient pour ces régions. Ce modèle devait subir des changements fondamentaux après 1973, lorsque des événements économiques et politiques importants ont modifié la structure de l'offre et de la demande d'automobiles à l'échelle mondiale.

La saturation du marché et la première crise pétrolière, 1973-1978

Dans les pays de l'OCDE, les ventes d'automobiles ont progressé au taux annuel de 1,6 p. 100 seulement au cours des années 70. Ce taux de croissance plus lent est peut-être attribuable aux ramifications des crises pétrolières au cours de cette décennie mais, peut-être plus encore, à la tendance croissante de saturation du marché dans tous les pays de l'OCDE.

Les modifications des prix et l'incertitude entourant la disponibilité du pétrole affectent le secteur de l'automobile tant pour l'offre que pour la demande. Le processus de fabrication des automobiles dépend du pétrole, tout comme le produit fini. Par conséquent, la première crise du pétrole de 1973 a eu des répercussions sur l'industrie mondiale de l'automobile quant aux coûts et aux pré-

férences du consommateur. Le goût nouveau de l'automobiliste pour un véhicule plus petit et plus économique s'est surtout manifesté sur le marché nord-américain. Comme nous l'avons déjà mentionné, la prédominance des petites voitures était déjà bien établie en Europe en 1973. L'adaptation, pour les manufacturiers nord-américains, a dont été plus difficile que pour les Européens et les Japonais qui y étaient habitués depuis longtemps. L'adaptation a été particulièrement pénible pour les manufacturiers nord-américains parce qu'ils n'étaient pas encore certains, à cette époque, que les nouvelles préférences du consommateur seraient permanentes. En effet, à la suite de la récession économique de 1974, les consommateurs canadiens et américains ont semblé revenir à leurs anciennes habitudes d'achat.

Les constructeurs européens et japonais ont pu accroître rapidement leurs ventes après 1973 dans la gamme de prix inférieurs de la sous-compacte nord-américaine. Les manufacturiers canadiens n'ont toutefois pas pu tirer immédiatement profit de la croissance du marché de la petite voiture. L'augmentation de cette pénétration n'a cependant pas semblé préoccupante parce que l'ensemble du marché des voitures particulières était prospère et parce qu'on doutait de la permanence de la vogue des petites voitures. La seconde crise du pétrole de 1979 a modifié cette perception.

Outre des perturbations économiques cycliques et la crise pétrolière de 1973, certaines caractéristiques structurelles des marchés automobiles de l'OCDE ont eu une influence sur la croissance de la demande. La plus importante de ces caractéristiques était la tendance générale à la saturation du marché. La croissance du marché a été de plus en plus attribuable à la demande de véhicules de remplacement plutôt qu'à la demande de véhicules neufs. Par conséquent, malgré une conjoncture favorable du marché de l'automobile entre 1975 et 1979, il est apparu évident qu'il ne fallait pas compter sur un retour aux augmentations continuelles et rapides des ventes de 1960.

La pénétration du marché, la convergence et la deuxième crise pétrolière, 1978-1983

En 1978, la demande mondiale de véhicules motorisés a atteint un sommet, soit 41,7 millions d'unités, puis a baissé de 10 p. 100 en 1981 et encore de 3 p. 100 en 1982 pour atteindre 36 millions d'unités. Toutefois, pendant cette même période, le commerce mondial des véhicules motorisés a augmenté d'environ 30 p. 100, dont 90 p. 100 attribuable aux exportations japonaises. En 1971, la part des exportations mondiales de véhicules du Japon était de 42 p. 100 et celle-ci avait dépassé les 70 p. 100 en 1982. Cette progression japonaise est en partie attribuable au fait que plusieurs constructeurs européens et nord-américains ont établi des usines de production à l'étranger et ont par conséquent modifié les chiffres. Bien que l'augmentation de la part du commerce japonais soit donc quelque peu exagérée, il est évident que la prospérité de l'industrie automobile japonaise repose sur sa capacité de vendre sur le marché international et de continuer à produire à un coût peu élevé.

Les règlements et le prix de l'essence

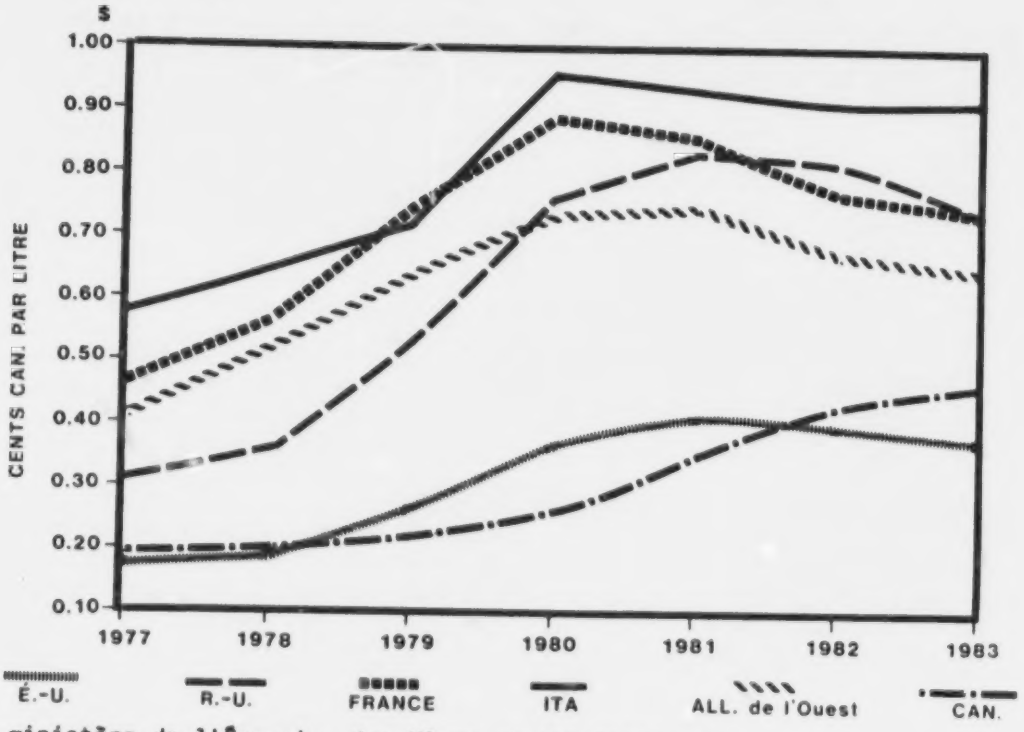
On a contraint l'industrie nord-américaine, qui subissait déjà des pressions financières en vue de satisfaire aux normes de sécurité, d'environnement et d'économie de carburant pour ses grosses voitures, à produire des véhicules plus petits et plus économiques en carburant à la suite du choc pétrolier de 1979. La majorité des entreprises japonaises disposaient déjà de petites voitures de haute qualité et de coût peu élevé. Entre 1978 et 1982, les ventes de véhicules ont baissé de 32 p. 100 en Amérique du Nord, mais la baisse des véhicules fabriqués en Amérique du Nord a, quant à elle, atteint 40 p. 100. Par contre, les ventes de véhicules japonais en Amérique du Nord ont augmenté de 29 p. 100, leur part du marché nord-américain passant de 11 p. 100 en 1978 à 21 p. 100 en 1982. Sur le marché des voitures particulières, en 1982, la pénétration japonaise a été de 25 p. 100 au Canada et de 22,6 p. 100 aux États-Unis. Ce taux aurait été plus élevé sans les restrictions que le Japon a volontairement imposées à ses exportations dans les deux pays.

Les constructeurs japonais ont également pu tirer profit de la modification des préférences du consommateur en Europe où l'escalade des prix du carburant a accentué, plus qu'avant 1979, la tendance à préférer les véhicules économiques.

Entre 1978 et 1981, la part du marché européen occupée par les petites voitures est passée de 49 p. 100 à 62 p. 100. En 1981, les Japonais ont réussi à obtenir une part de 14,6 p. 100 du marché de la sous-compacte et de la compacte en Europe occidentale. En 1982, la part du marché de

Figure 8

Prix de l'essence au plomb dans six pays, ajusté au taux d'inflation et au taux de change, 1977-1983



Source : ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

l'automobile japonaise était de 10 p. 100 en Allemagne de l'Ouest et de 22 p. 100 en Belgique, alors qu'elle se limitait à 11 p. 100 en Grande-Bretagne, à 3 p. 100 en France et à 0,14 p. 100 en Italie en raison de régimes d'importation stricts. La part du Japon est beaucoup plus élevée dans les pays où il n'y a pas d'industrie nationale de l'automobile.

Les restrictions japonaises des exportations

Les restrictions adoptées par le Japon sur les importations de voitures particulières au Canada et aux États-Unis ont été mises en place en avril 1981. Dans les pays autres que l'Amérique du Nord, les restrictions japonaises ont pris diverses formes. Une entente conclue entre industries pour le Royaume-Uni, en vigueur depuis 1975, limite la part du marché japonais des voitures particulières à environ 11 p. 100. Sur le continent, des dispositions ont également été conclues entre les gouvernements. Par exemple, la Belgique a signé une entente qui limitait à un niveau inférieur à celui atteint en 1980, soit 20 p. 100 du marché, les exportations en 1981 et en 1982. De nombreux autres marchés mondiaux importants, notamment la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Australie, le Brésil et l'Espagne, ont soit imposé des contingentements, soit des systèmes favorisant un contenu national.

Le contenu local

Le succès des entreprises de fabrication à pénétrer les marchés mondiaux de l'automobile a donc incité les gouvernements à limiter les importations de produits automobiles, soit par des ententes négociées, soit par des exigences sur le contenu local. Ces dernières existent dans certains pays depuis de nombreuses années ou ont été mises en place à certains moments pour atteindre des objectifs précis. Le recours à une politique de contenu local par les nations industrialisées et en voie de développement, bien qu'étant plus coûteux pour le consommateur, devient plus courant à mesure que se développe le commerce international et que s'étend la pénétration des marchés. Il ne fait aucun doute que le commerce mondial des produits de l'automobile est de plus en plus un commerce administré. Ce nouveau régime de gestion a des répercussions sur l'offre et la demande de produits automobiles dans tous les pays.

La production mondiale de véhicules

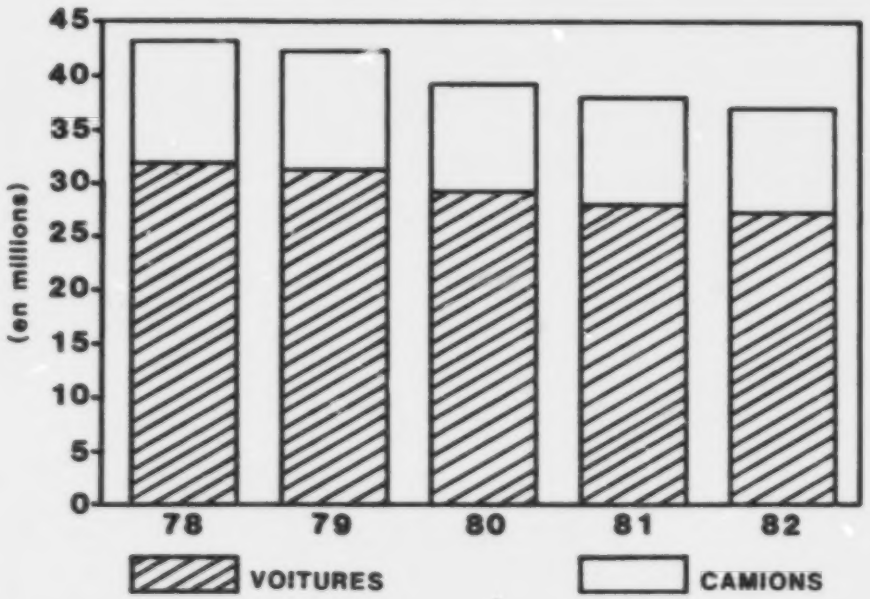
La production est passée de 42,3 millions d'unités en 1978 à 36 millions d'unités en 1982. Bien que le total de la production de véhicules aux États-Unis ait augmenté pour atteindre 9,2 millions d'unités en 1983, celle-ci avait baissé à presque 7 millions d'unités en 1982, 65 p. 100 de la production du Japon en 1982 et 46 p. 100 de moins que le sommet de 12,9 millions d'unités enregistré aux États-Unis en 1978. Au Canada, la production a atteint un sommet de 1,8 million d'unités en 1978,

baissant d'un tiers pour totaliser 1,2 million d'unités en 1982. En Europe de l'Ouest, la production s'est élevée à 12,4 millions d'unités en 1982, soit une baisse de 8 p. 100 par rapport au sommet de 13,6 millions d'unités atteint en 1979.

Les parts de la production mondiale détenues par les principales régions productrices d'automobiles ont évolué de 1978 à 1982. Au cours de cette

Figure 9

Production mondiale de véhicules, 1978-1982



Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

période, la part de l'Amérique du Nord a diminué de 32,5 p. 100 à 20,8 p. 100, celle du Japon est passée de 18,8 p. 100 à 26,1 p. 100, celle de l'Europe de l'Ouest a augmenté légèrement de 38,4 p. 100 à 40,2 p. 100 et celle des autres régions s'est accrue de 9,4 p. 100 à 12,6 p. 100. Ces variations ont fait du Japon le principal pays fabricant de véhicules au monde en 1980,

année au cours de laquelle ses fabricants ont produit 11 millions d'unités.

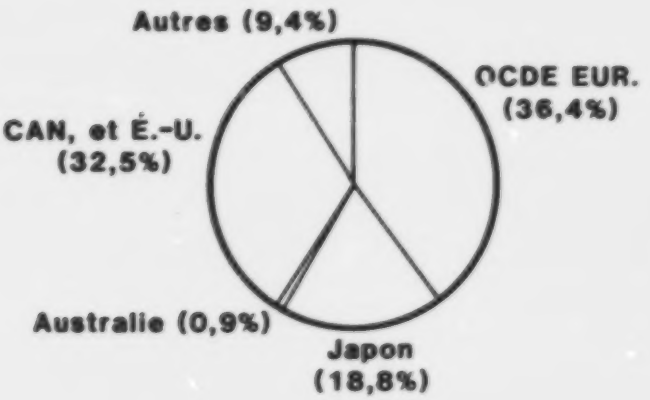
L'utilisation de la capacité de production

En dépit de la chute des niveaux de production à l'échelle mondiale depuis 1978 et du resserrement des marchés internationaux au cours de la récession, la capacité de production de certains produits et dans certains nouveaux pays producteurs d'automobiles a continué de s'accroître. On estime

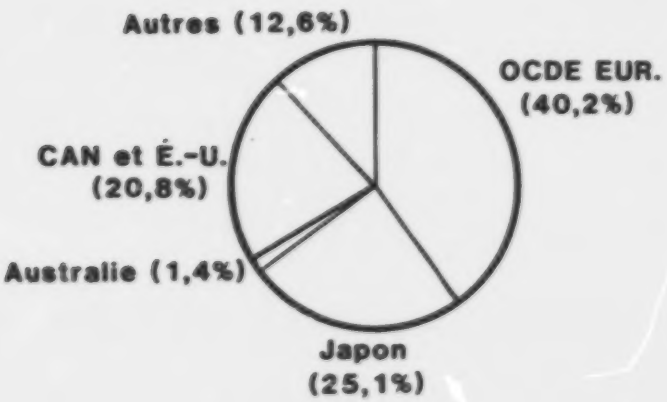
Figure 10

Parts régionales de la production de voitures

1978



1982



Source : OCDE.

qu'en 1982, à l'échelle mondiale, les usines n'ont fonctionné qu'à 78 p. 100 de leur capacité. En

1982, si l'on se base sur les données de 1978-1979, les usines des États-Unis ont tourné à 55 p. 100 de leur capacité, contre 68 p. 100 pour celles du Canada. Ce pourcentage oscille entre 65 et 85 p. 100 dans les pays d'Europe de l'Ouest et les autres régions de production. Le Japon est le seul pays à afficher un taux supérieur à 90 p. 100 depuis 1981.

Certains indices font actuellement état d'une capacité de production excédentaire persistante, sans qu'on sache s'il s'agit d'un problème d'adaptation à court terme ou d'un problème structurel à long terme. Bien qu'on continue d'accroître la capacité de production à l'échelle mondiale en raison de la hausse soutenue de la demande de petites voitures, il semble également que les régimes de contenu intérieur des pays en voie de développement et l'influence politique et économique de certains pays industrialisés, comme les États-Unis, favorisent l'implantation de nouvelles usines de montage et le remplacement d'usines désuètes.

Les investissements des constructeurs japonais

Les Japonais ont contribué de façon appréciable à l'accroissement des investissements dans le secteur de l'automobile, soit directement ou grâce à des projets d'entreprises en coparticipation et de participations au capital. Ils ont déjà investi plus de 1 milliard de dollars dans les secteurs de la construction et des pièces aux États-Unis, et ce chiffre risque d'augmenter bientôt à mesure que des fabricants associés de pièces japonais érigeront des installations près de l'usine Honda en Ohio, l'usine de Nissan au Tennessee et l'usine GM-Toyota en Californie. Les constructeurs japonais ont également investi des sommes moins importantes dans plus de 30 autres pays. En Australie, cinq constructeurs nippons fournissaient, en 1981, près de 50 p. 100 de la production totale de véhicules du pays. Toyota a récemment conclu une entente avec le gouvernement de Taïwan en vue d'y construire une usine de montage d'une capacité de 300 000 voitures par année. De son côté, Nissan construira en Grande-Bretagne une usine pouvant produire initialement quelque 20 000 véhicules et 200 000 par année lorsqu'elle sera pleinement opérationnelle.

Les investissements des constructeurs européens et américains

Les constructeurs européens et américains ont beaucoup investi dans leurs installations à l'étranger. Ainsi, General Motors a investi quelque 2 milliards de dollars dans une importante usine de montage et trois usines de pièces en Espagne. De son côté, Ford exploite une usine de montage depuis longtemps déjà dans ce même pays. En 1980, elle y a produit 265 000 véhicules, dont 80 p. 100 ont été exportés. General Motors, Ford et Fiat ont beaucoup investi au Brésil et prévoient d'y accroître la production et les exportations de petites voitures et de moteurs. Volkswagen, Chrysler, Ford et GM ont tous beaucoup investi au Mexique. Ils comptent notamment accroître la capacité de production de moteurs de leurs usines dans ce pays, la faisant passer de 500 000 moteurs en 1980 à entre 2,5 et 2,8 millions en 1985, dont quelque 1,8 million seront exportés aux États-Unis et au Canada.

Les nouveaux pays industrialisés

La croissance de l'industrie automobile à l'échelle internationale s'est accélérée à mesure que de nouveaux pays industrialisés y ont ajouté leurs propres capacités et techniques de production. La Corée du Sud, par exemple, a vu ses exportations de véhicules finis passer de 9 100 unités en 1977 à 26 400 en 1981. Le gouvernement coréen entend favoriser l'accroissement des exportations de véhicules pendant le reste des années 80. Bien que, dans ce secteur, les marchés traditionnels de la Corée soient le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud et l'Europe, d'autres font leur apparition en Amérique du Nord. La nouvelle Pony, modèle sous-compact récemment lancé au Canada, a été mise au point par la Hyundai Motor Company, de Corée. La société nippone Mitsubishi, qui participe au capital-action de la Hyundai, a fait profiter cette dernière de ses méthodes de conception et de sa technologie.

L'Union soviétique et l'Europe de l'Est

L'Union soviétique et d'autres pays d'Europe de l'Est ont également pu agrandir leurs propres installations de production d'automobiles en perçant sur les marchés des pays occidentaux. Au lieu de compter sur la participation au capital des multinationales de l'Ouest, l'Union soviétique et les pays du bloc soviétique ont mis sur pied leur propre industrie basée sur le transfert technologique, les ententes de coproduction, les licences et les engagements de rachat avec l'Occident.

La diffusion de la production, de la consommation et des investissements des centres mondiaux vers de nouveaux centres donne lieu à une concurrence internationale des plus serrées pour accaparer une part du marché des véhicules neufs. Il semble toutefois que la tendance soit à la collaboration plutôt qu'à la compétition entre les constructeurs pour la mise au point de nouvelles techniques et de pièces d'automobile.

L'approvisionnement en pièces

Nombre de constructeurs ont élargi leur réseau mondial d'approvisionnement en pièces et en sous-systèmes. Ce principe d'approvisionnement à l'échelle internationale repose sur nombre de facteurs, notamment l'instauration de régimes de contenu intérieur, le coût moindre de la main-d'oeuvre dans les pays en voie de développement et le fait que la plupart de ces pays sont considérés comme des marchés éventuels. Le Mexique, le Brésil, l'Asie du Sud-Est et la Corée devraient prendre de l'importance en tant que fournisseurs étrangers de pièces pour les marchés d'Amérique du Nord et d'Europe.

Les nouvelles tendances des principaux constructeurs en matière d'approvisionnement favoriseront le regroupement des marchés. Les différences entre les produits d'Amérique du Nord et ceux des pays d'outre-mer s'amenuisent, toutes les voitures devenant plus petites et plus semblables au chapitre de la conception et de la technologie.

L'internationalisation de l'industrie, dont les chefs de file sont les constructeurs et les fabricants de pièces européens et japonais, a nécessité le lancement d'entreprises en coparticipation, le transfert de la technologie et des investissements directs de la part des entreprises désireuses de partager les risques, de réduire les coûts et de faciliter l'accès aux marchés. Comme nous l'avons dit précédemment, l'industrie canadienne a ressenti nombre des répercussions inhérentes à ce bouleversement de l'organisation de l'industrie automobile mondiale. Les entreprises ont dû adopter des stratégies novatrices afin de s'adapter à l'évolution rapide du milieu des affaires. Les compagnies doivent s'attendre à composer avec un marché international où il sera beaucoup plus compliqué de vendre des produits automobiles que jusqu'à maintenant.

CHAPITRE 4 : LES PRÉVISIONS CONCERNANT L'INDUSTRIE MONDIALE DE L'AUTOMOBILE

Résumé

En dépit des incertitudes entourant les prévisions de croissance de la demande de nouveaux véhicules jusqu'à la fin du siècle, il semble évident que le taux de croissance sera le plus élevé à l'extérieur des marchés établis d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon. La réorientation des ventes vers les pays en voie de développement s'accompagnera d'autres changements à l'ensemble de la structure de l'industrie automobile. La répartition traditionnelle du pouvoir parmi les constructeurs du monde aura tendance à s'équilibrer, ce qui donnera lieu à de nouvelles possibilités de coparticipation.

Les tendances de la demande mondiale

À l'heure actuelle, toutes les prévisions annoncent une forte croissance mondiale d'ici à la fin du siècle. La Chase Manhattan Bank estime que la production mondiale passera de 41 millions d'unités en 1980 à 56 millions en 1985, puis à 65,7 millions en 1990. Les récentes prévisions formulées par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) quant à la demande de voitures montrent que celle-ci passera de 30,5 millions en 1979 à 35,2 millions en 1985, à 38,1 millions en 1990, puis à 46,6 millions d'ici à l'an 2000.

Il est difficile de prévoir la répartition de la demande à l'échelle régionale au cours des vingt prochaines années. Toutefois, le tableau 10, qui est fondé sur des statistiques de l'OCDE, fournit une certaine indication des tendances anticipées par la plupart des gens qui établissent des prévisions.

Tableau 10

Répartition prévue de la demande mondiale de voitures jusqu'en l'an 2000, par région

Région	Pourcentage 1979	Pourcentage 2000
Amérique du Nord	39	28
Amérique latine	6	12
Europe de l'Ouest	34	29
Afrique	1	3
Europe de l'Est	6	8
Asie	14	20

Source : OCDE.

À l'heure actuelle, les désaccords concernant la demande portent sur la période allant jusqu'à 1990. La majeure partie des prévisions économiques, qui reposent essentiellement sur des données historiques, prévoit une progression uniforme, en dépit de l'évolution saccadée de la demande actuelle. Le scénario le plus probable de l'évolution des ventes prévoit un accroissement à long terme. Il sera d'abord lent au cours des années 80, puis plus rapide durant les années 90. Toutefois, cette accélération de l'augmentation de la demande ne se concrétisera que si les pays en voie de développement de niveau intermédiaire réussissent à stabiliser leur économie. Le rôle que joueront les régions moins développées, qui ne dépendent pas encore de l'industrie automobile, n'est toutefois pas aussi bien défini.

La demande dans les pays en voie de développement

La demande dans les pays en voie de développement se concentre habituellement sur les camions et les tracteurs, suivis des véhicules publics et des voitures particulières une fois l'infrastructure en place. Mais l'instabilité financière internationale actuelle, qui a réduit la disponibilité des fonds et du crédit dans nombre de pays, a justement affecté les secteurs qui contribuent à la mise en place d'une infrastructure destinée à soutenir la demande de véhicules automobiles. En outre, certains gouvernements ont adopté des politiques dont le but est de restreindre l'utilisation et la disponibilité de ces véhicules. Dans ces pays, les voitures sont considérées comme des objets de luxe et sont frappées d'une lourde taxe. La croissance de la demande en Amérique du Sud, en Afrique et dans diverses régions d'Asie est donc fonction à la fois des conditions de crédit à l'échelle internationale et des politiques en matière de transport.

Malgré les incertitudes qui entourent la structure et la croissance de la demande mondiale, il est évident que les taux de croissance les plus importants seront à l'extérieur des marchés établis d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon et que d'ici à la fin du siècle, dans deux ou trois cycles de production, le gros des ventes sera destiné aux pays qui sont actuellement en voie de développement.

Cette réorientation de la demande constitue la clé de la concurrence internationale pour les vingt prochaines années parce qu'elle décidera en grande partie quel constructeur deviendra ou demeurera

prospère à l'échelle internationale. Un faible taux de croissance suffit à modifier complètement le classement des concurrents. Même si l'on estime que la demande dans les pays industrialisés restera élevée, il ressort de toutes les prévisions à long terme qu'il faudra expédier de 15 à 20 millions d'unités de plus dans les nouveaux marchés d'ici à l'an 2000. Ces ventes additionnelles se répartiront parmi tous les constructeurs. Il est donc possible que n'importe lequel des constructeurs intermédiaires puisse devenir une puissance industrielle.

Le potentiel de croissance et de rentabilité n'a pas échappé aux constructeurs. Leurs activités de planification à long terme se concentrent désormais sur les marchés susceptibles de se développer dans les années 90 et après. En effet, les initiatives de développement lancées sur tous les marchés internationaux capables d'expansion laissent présager ce qui s'y déroulera au cours des vingt prochaines années.

L'évolution de la structure industrielle mondiale

Comme le soulignent d'autres sections du présent rapport, l'évolution rapide des marchés intérieurs et internationaux a donné lieu à des changements touchant la structure de l'industrie de l'automobile à l'échelle mondiale. Il y a cependant un autre changement tout aussi important qui mérite notre attention, c'est le partage traditionnel de la puissance entre les constructeurs du monde qui a fortement tendance à s'équilibrer, ce qui réduira le nombre des sociétés dirigeantes tout en accroissant leur importance. Ceci modifiera le fondement même de la stratégie de cette industrie jusqu'à la fin de ce siècle. En effet, bien que les fluctuations de la production des divers pays soient importantes, les variations entre constructeurs peuvent l'être davantage. Ainsi, un constructeur peut faire profiter son pays de retombées économiques même s'il n'y exploite pas d'usines, à condition d'être prospère sur les marchés étrangers. En revanche, si un constructeur fait piètre figure par rapport aux autres sur tous les marchés étrangers, sa contribution à la prospérité de son pays s'en trouvera fortement diminuée.

La tendance vers une plus grande égalité entre constructeurs

La tendance vers une plus grande égalité entre constructeurs peut s'illustrer en comparant les divers constructeurs à la General Motors Corporation, reconnue depuis longtemps comme le fer de lance de l'industrie. Sur le plan des unités produites, le constructeur moyen représentait quelque 16 p. 100 de la capacité de GM en 1976, contre plus de 20 p. 100 en 1981. Au milieu des années 70, un seul (Ford) représentait plus de 40 p. 100 de la capacité de GM et à peine 7 ou 8 représentaient plus de 10 p. 100. Dans les années 80, Ford est toujours en seconde place, deux autres constructeurs représentent plus de 50 p. 100 de la capacité de GM et plus de 12 dépassent les 10 p. 100. GM perd donc nettement du terrain au profit de deux douzaines de constructeurs d'importance croissante.

Au chapitre des revenus, autre indicateur du sérieux de la concurrence, les résultats sont semblables pour tous les intéressés et même plus favorables pour les constructeurs de moindre importance. Ainsi, les quinze principaux concurrents de GM ont vu leur part de la capacité de cette dernière progresser de plus de 30 p. 100, contre près de 50 p. 100 pour les cinq derniers de ce même groupe.

Depuis le milieu des années 70, seulement trois compagnies (Chrysler, British Leyland et American Motors) ont régressé au profit de GM, alors que plus de 20 l'ont devancée. Fait tout aussi important, on a constaté un élargissement du groupe intermédiaire, plus de compagnies réalisant des gains et moins d'entre elles perdant du terrain. Bref, la concurrence pour la première place est plus égale maintenant qu'elle ne l'était dans les années 70.

Le partage plus équitable du pouvoir entre les constructeurs et la complexité et la diversité accrues des segments du marché ont modifié l'économie de l'industrie à l'échelle mondiale et de façon permanente. Il y a dix ans, on était porté à croire que le marché mondial serait desservi par plusieurs " mégaconstructeurs " pouvant financer la production à grande échelle de modèles moyens, de même que par un groupe moins important de " constructeurs spécialisés " dont la survie aurait reposé sur la production restreinte à l'intention des créneaux du marché que leur auraient laissé les

mégaconstructeurs. Au contraire, l'internationalisation des marchés mondiaux et le nouvel équilibre du pouvoir a engendré une situation toute différente, où dominent les constructeurs intermédiaires, plus polyvalents.

Ce nouvel équilibre du pouvoir signifie que la structure de l'industrie de l'avenir risque d'être tout autre que ce que nous prévoyions il y a dix ans et ceci comporte de graves conséquences pour les constructeurs d'Amérique du Nord, puisque c'étaient eux qui devaient être les géants de cette industrie.

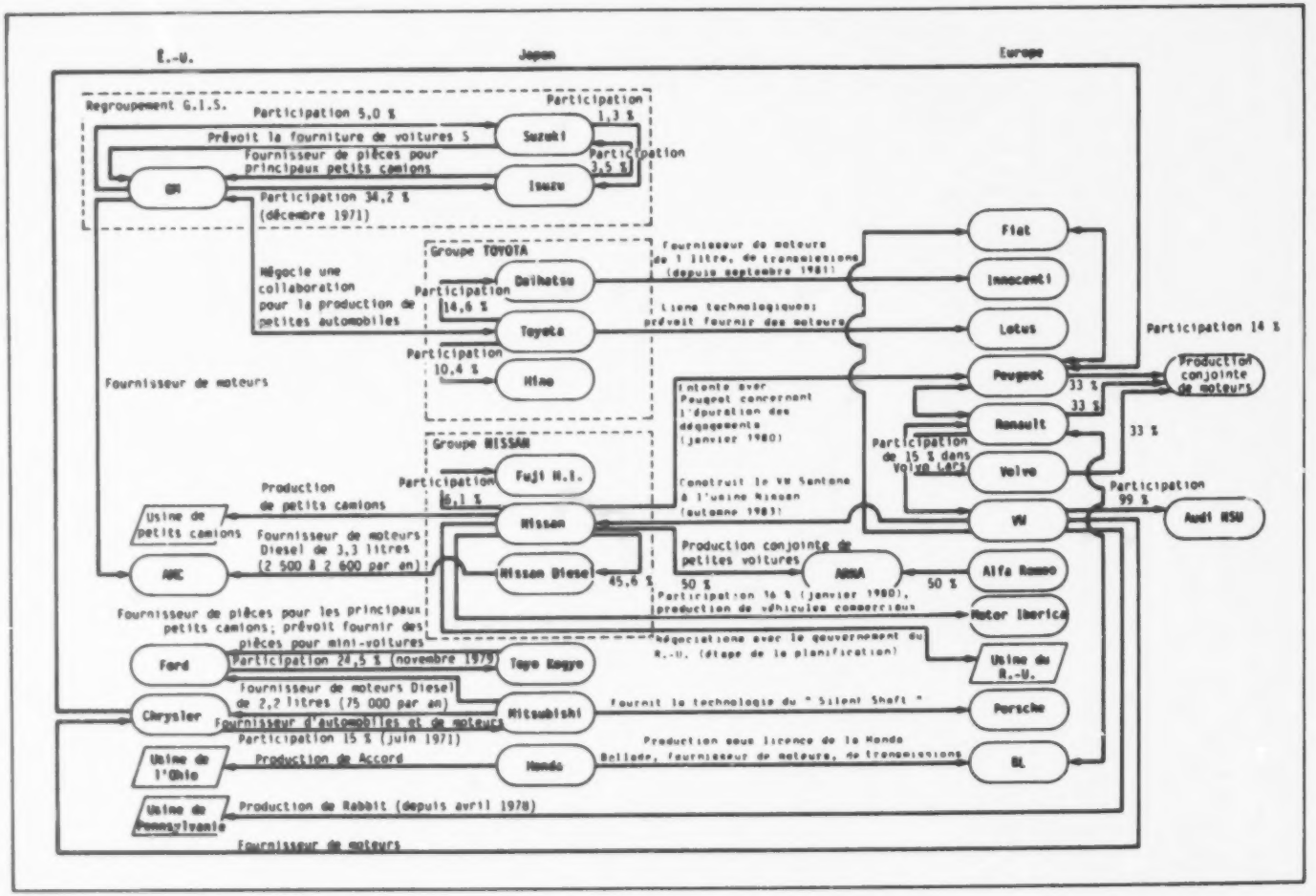
La structure de l'industrie à l'échelle mondiale semble donc avoir évolué comme ceci : entre la Seconde Guerre mondiale et la fin des années 70, les constructeurs autres que ceux d'Amérique du Nord ont dû avoir recours à diverses stratégies afin de survivre au sein d'un industrie faite de multinationales. Les entreprises en coparticipation, la collaboration entre concurrents et la mise au point et la distribution conjointes de produits ont été lancées sur des marchés complexes desservis par plus de deux douzaines de constructeurs concurrents. Vu son marché isolé, l'Amérique du Nord n'a pas profité de ce système puisqu'il était possible pour les compagnies de grandir par elles-mêmes.

Les problèmes soulevés au cours des cinq dernières années ont affaibli les contructeurs nord-américains, ramené au moins dix compagnies d'envergure internationale à un niveau intermédiaire et concentré toute la complexité de notre monde sur le plus important et le plus riche des marchés, l'Amérique du Nord.

Aujourd'hui, aucun constructeur ne semble être assez bien établi pour faire face seul à la complexité de la situation mondiale. Aucune des compagnies montantes n'a acquis assez de puissance pour dominer la concurrence. Tous les constructeurs ont leurs points forts et leurs points faibles et tous veulent demeurer rentables sur les marchés internationaux de l'avenir. Il en résulte un important potentiel de " marchandage " international où les constructeurs s'échangent points forts et points faibles, surtout dans le cadre d'entreprises en coparticipation ou d'autres initiatives semblables, afin de réagir devant la

Figure 11

Corrélation entre les fabricants d'automobiles du Japon, des États-Unis et de l'Europe



Source : Road and Track.

complexité apparemment énorme des nouveaux marchés mondiaux. À cause de leur isolation antérieure, il semble que ce soient les constructeurs d'Amérique du Nord qui aient le plus besoin de s'adapter à la nouvelle structure. Cet ajustement requiert le lancement de nouvelles initiatives conjointes par l'industrie, les travailleurs et les gouvernements.

CHAPITRE 5 : LES PERSPECTIVES S'OFFRANT À L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'AUTOMOBILE DANS LES ANNÉES 80

Résumé

Le présent rapport décrit les changements qui ont influé sur l'industrie de l'automobile, tant au pays qu'à l'échelle internationale. L'industrie canadienne a certes procédé aux ajustements requis pour s'adapter à ces changements, mais d'autres engagements devront être pris pour s'assurer que les entreprises canadiennes profitent de l'internationalisation de l'industrie. Ces engagements seront complexes et coûteux ; qui plus est, ils devront être pris alors que la croissance des ventes de véhicules en Amérique du Nord est lente et que les marchés étrangers et l'industrie automobile mondiale sont en constante évolution.

Les facteurs influant sur la demande au Canada

L'augmentation des ventes de véhicules au Canada a toujours été très liée à l'accroissement du PNB, du niveau d'emploi et de la population active. En période de reprise ou de récession économique, la réaction du marché aux fluctuations de ces principaux indicateurs économiques dépend du comportement de plusieurs autres variables, notamment des variations des taux d'intérêt, des revenus, des prix, des stimulants fiscaux, de l'attitude et de la confiance des consommateurs et de plusieurs autres facteurs non quantifiables.

Les prix

L'un des principaux facteurs qui influent sur les ventes d'automobiles est le prix. En effet, le coût trop élevé des voitures neuves offertes aux consommateurs a constitué l'un des principaux inhibiteurs de ventes au cours de la récession et de la reprise en cours. Bien que le prix des voitures ait diminué l'an dernier, l'écart entre le coût élevé des voitures neuves au cours des années antérieures et l'augmentation des revenus a nui aux ventes.

Les taux d'intérêt

Les taux d'intérêt élevés ont également contribué à rendre le prix des voitures moins abordable pour les consommateurs. Même si les taux ont sensiblement diminué en 1983, la portion du revenu disponible affectée aux versements mensuels sur les prêts pour l'achat de voitures demeure à un niveau record. Cependant, l'importance de ce facteur a été réduite par l'augmentation de la durée des prêts.

L'âge des voitures

Alors que le coût pèse de plus en plus lourd quand il s'agit d'acheter une voiture neuve, le consommateur tend à conserver la sienne plus longtemps qu'autrefois. Il change donc moins souvent de voiture d'une part et, d'autre part, le coût des réparations et de l'entretien a augmenté. On s'attend donc à ce que le consommateur moyen, qui conservait sa voiture neuve pendant trois ans en 1979, la garde pendant cinq ou six ans d'ici à 1990. De même, la longévité des voitures neuves, qui était de onze ans en 1979, devrait atteindre quatorze ans d'ici à 1990. Ces constatations influeront sur la croissance des stocks à cause de leur incidence sur les ventes de voitures neuves.

Les prévisions concernant le marché canadien

Les prévisions de divers organismes et agences au sujet de la croissance des ventes d'automobiles au Canada au cours des deux ou trois prochaines années apparaissent au tableau 11. Les écarts entre les données sont imputables à la grande volatilité de la situation économique pour la période en cause.

Tableau 11

Prévisions des ventes de voitures au Canada, en milliers d'unités, 1984-1986

	1984	1985	1986
Banque royale du Canada	967	1 036	1 036
Data Resources Incorporated	982	986	967
Chase Econometrics	952	969	
Banque de commerce canadienne impériale	910	935	

On peut s'attendre à ce que le marché canadien de l'automobile continue sa lente progression en 1984-1985. En revanche, le total des ventes risque de continuer d'être l'objet de pressions à la baisse en raison de l'écart entre la hausse du prix des voitures neuves et l'accroissement du revenu. Un taux de chômage élevé et une lente croissance du PNB et de la population active pourraient également restreindre le développement du marché et l'empêcher d'atteindre son plein potentiel. Au-delà de 1986, on prévoit que le taux d'accroissement annuel des ventes se limitera entre 1 et 2 p. 100 par année, alors que le présent cycle de remplacement prendra fin en 1985 et que les effets de la satura-

tion du marché se feront de plus en plus sentir. La période entre 1983 et 1986 devrait donc être considérée comme la durée du cycle de remplacement, et non comme une illustration des tendances de croissance à long terme.

Toutes ces prévisions comportent des risques élevés. Nombre de problèmes continuent de dominer la scène politique et économique, tant au pays qu'à l'échelle internationale. À mesure que la reprise se confirme en Amérique du Nord, le problème de sa durée reste d'actualité. Les taux d'intérêt jouent un rôle de premier plan à ce titre, puisque leur progression risque d'étouffer la reprise, ce qui ferait chuter l'achat de produits de consommation durables. Un autre grand risque est une éventuelle montée du coût de l'énergie ou une pénurie des approvisionnements résultant d'une décision prise à l'étranger. L'expérience faite cette dernière décennie nous montre que les prix peuvent monter en flèche et les stocks fondre littéralement sans préavis.

Les prévisions pour les constructeurs de véhicules canadiens

Une forte remontée des ventes en 1983 et un accroissement appréciable de la productivité ont contribué à améliorer la rentabilité des constructeurs canadiens. On estime que le seuil de rentabilité des constructeurs nord-américains est passé de 12,2 millions de voitures à environ 9,1 millions au cours des trois dernières années. Ce redressement de la situation devrait doter les constructeurs canadiens des ressources financières leur permettant de réaliser leurs programmes d'investissement.

Les stratégies actuelles des constructeurs en matière de produits les ont mis en meilleure posture face aux défis que soulève la percée des voitures importées depuis les quatre dernières années. Les constructeurs ont beaucoup investi dans de nouveaux procédés technologiques et ils ont adopté des méthodes de gestion novatrices et revu la structure de leur entreprise afin de réduire les coûts de production. Ils continueront toutefois d'être désavantagés par rapport aux faibles coûts qu'assument les constructeurs nippons et à leur rendement élevé.

Les prévisions pour les fournisseurs

La restructuration de l'industrie automobile en Amérique du Nord a mis beaucoup de pression sur les fournisseurs canadiens de pièces tout en leur

offrant de nouvelles possibilités dans cette industrie d'envergure internationale.

On s'attend à ce que la tendance des constructeurs à acheter des pièces au lieu de les fabriquer eux-mêmes -- ce qui réduit leurs coûts de production -- continue de se généraliser. Ce changement permet aux fournisseurs de l'extérieur d'agrandir leurs propres installations et de réaliser une partie des économies liées à la production à une grande échelle.

L'internationalisation rapide de l'industrie automobile ouvre de nouveaux marchés aux États-Unis et dans les pays d'outre-mer pour les fabricants canadiens de pièces. Ces derniers doivent cependant satisfaire aux stricts critères de qualité établis par les constructeurs, tout en améliorant leur compétitivité à l'échelle internationale s'ils veulent être en mesure de profiter de ces nouveaux débouchés.

Dans le passé, le Canada avait la chance de disposer d'une main-d'oeuvre experte et créative. Si l'on veut que ces qualités réapparaissent dans l'avenir, il faut que les syndicats, les directions et les gouvernements prennent les dispositions nécessaires pour favoriser l'avancement des ressources humaines.

Au moment d'achever le présent rapport, les principaux fabricants canadiens et japonais d'automobiles annonçaient des investissements de plus de 2 milliards de dollars dans les usines canadiennes d'assemblage et de pièces. Ces nouveaux engagements financiers démontrent le bien-fondé de l'opinion du gouvernement qui veut que le Canada ait un rôle de premier plan à jouer dans le monde présent et futur de l'industrie automobile.

ANNEXE STATISTIQUE
TABLE DES MATIÈRES

1. Ventes

1.1 Ventes au détail de véhicules automobiles au Canada et aux États-Unis 64
1.2 Ventes canadiennes d'automobiles nord-américaines selon la taille 65
1.3 Ventes d'automobiles nord-américaines aux États-Unis selon la taille 66
1.4 Ventes canadiennes de voitures particulières neuves selon l'origine 67
1.5 Ventes américaines de voitures particulières neuves selon l'origine 68
1.6 Enregistrement de véhicules automobiles au Canada 69
1.7 Dix principaux constructeurs de véhicules au monde selon la production totale 70
1.8 Ventilation de l'approvisionnement international en pièces d'équipement d'origine des cinq grands constructeurs de véhicules automobiles 71
1.9 Consommation de pièces d'automobile par les constructeurs de véhicules 72

2. Livraisons

2.1 Valeur des livraisons dans les industries canadienne et américaine de l'automobile 74

3. Production

3.1 Production nord-américaine de véhicules automobiles 77
3.2 Production de pièces et d'accessoires de véhicules automobiles 78
3.3 Production canadienne de camions 79
3.4 Production américaine de camions 80

4. Investissement

4.1 Dépenses d'investissement en capital par les industries canadienne et américaine de l'automobile 82

5. Commerce et Pacte de l'automobile

5.1 Commerce du Canada outre-mer des produits de l'automobile 84
5.2 Commerce Canada-États-Unis des produits de l'automobile ... 85
5.3 Commerce Canada-États-Unis dans le cadre et hors de l'accord commercial sur les produits de l'automobile ... 86
5.4 Rapport entre le déséquilibre commercial du Pacte canado-américain sur les produits de l'automobile, et la valeur

entreprises canadiennes du Pacte de l'automobile 87
5.5 Rapport entre la production nette d'ensemble et la valeur nette des ventes réalisées par les sociétés du Pacte de l'automobile au Canada entre 1970 et 1982 88
5.6 Valeur réelle ajoutée au Canada en pourcentage du coût des ventes comparativement aux engagements de VAC de tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile 89
5.7 Total de la valeur ajoutée au Canada, selon les catégories de production pour quatre principaux fabricants canadiens 90
5.8 Valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles comparativement à la valeur totale de la production canado-américaine de véhicules automobiles 91
5.9 Industrie automobile, transactions de comptes de capital et de comptes courants sélectionnés entre le Canada et les États-Unis (en millions de dollars) 92
5.10 Changements prévus dans la Convention générale sur le commerce et les tarifs pour la plupat des nations favorisées par les taux ad valorem des droits 94

6. Emploi

6.1 Emplois liés à la fabrication d'automobiles au Canada 96
6.2 Emplois liés à la fabrication d'automobiles aux États-Unis 97
6.3 Industries des pièces de véhicules automobiles par nombre d'employés 98

7. Usines d'assemblage de véhicules et de fabrication de pièces au Canada

7.1 Principales usines d'assemblage de véhicules automobiles au Canada 100
7.2 Liste partielle des principales usines de pièces d'automobile au Canada 102

N.B. : En raison de la diversité des sources qui ont permis de dresser les tableaux de statistiques qui suivent, les totaux peuvent ne pas concorder. De tels écarts peuvent être attribués aux diverses méthodes utilisées pour obtenir les différentes statistiques.

VENTES

Tableau 1.1

Ventes au détail de véhicules automobiles au Canada et aux États-Unis 1965 et 1970 à 1983, (en milliers d'unités)

Année	Automobiles			Camions			Nombre total de véhicules
	Modèle nord-américain	Modèle d'importation d'outre-mer	Total	Modèle nord-américain	Modèle d'importation d'outre-mer	Total	
1. CANADA							
1965	634	75	709	120	2	122	831
1970	497	143	640	125	9	134	774
1971	592	188	780	147	13	160	940
1972	654	205	859	190	17	207	1 066
1973	783	188	971	235	20	256	1 227
1974	797	146	943	288	19	307	1 249
1975	836	154	989	310	17	327	1 317
1976	793	153	946	331	14	345	1 291
1977	798	194	991	338	16	354	1 345
1978	816	173	989	364	13	377	1 366
1979	863	140	1 003	381	12	393	1 396
1980	741	191	932	312	22	334	1 266
1981	647	257	904	251	36	287	1 191
1982	489	224	713	167	40	207	920
1983	625	218	843	193	45	238	1 081

Source : Statistique Canada.

2. ÉTATS-UNIS							
1965	8 763	569	9 332	1 539	44	1 583	10 915
1970	7 120	1 285	8 405	1 746	65	1 811	10 216
1971	8 681	1 570	10 251	2 011	85	2 096	12 347
1972	9 327	1 623	10 950	2 486	143	2 632	13 575
1973	9 676	1 763	11 439	2 916	228	3 144	14 853
1974	7 454	1 413	8 867	2 512	171	2 683	11 550
1975	7 053	1 587	8 640	2 249	231	2 480	11 120
1976	8 611	1 498	10 109	2 944	237	3 181	13 290
1977	9 109	2 075	11 184	3 353	323	3 676	14 860
1978	9 312	2 000	11 312	3 776	337	4 113	15 425
1979	8 328	2 300	10 628	3 000	500	3 500	14 128
1980	5 578	2 398	8 976	2 002	484	2 486	11 462
1981	6 206	2 324	8 530	1 852	448	2 300	10 830
1982	3 757	2 222	7 979	2 151	410	2 561	10 540
1983	6 795	2 386	9 181	2 588	464	3 052	12 233

Source : Association des manufacturiers de véhicules automobiles et rapports Ward.

Tableau 1.2

Ventes canadiennes d'automobiles nord-américaines selon la taille (unités)
Années civiles 1970-1983

Année	Sous-compactes	% Total	Compactes	% Total	Intermédiaires	% Total	Grosses voitures	% Total	Voitures de luxe	% Total	Total des ventes
1970	8 882	1,80	101 192	20,46	156 136	31,57	214 765	43,43	13 556	2,74	494 551
1971	38 616	6,85	108 280	19,22	158 687	28,16	234 656	41,64	23 259	4,13	563 498
1972	45 645	7,41	132 550	21,51	185 856	30,16	206 830	33,57	45 308	7,35	616 189
1973	81 739	10,89	164 783	21,96	233 914	31,18	213 909	28,51	55 927	7,45	750 272
1974	89 969	11,61	183 062	23,63	239 003	30,85	209 102	26,99	53 600	6,92	774 736
1975	74 552	10,29	185 894	25,66	229 364	31,66	222 581	30,73	11 963	1,65	724 354
1976	70 483	8,89	245 047	30,91	249 235	31,44	215 451	27,18	12 502	1,58	792 718
1977	56 060	7,03	245 805	30,81	266 784	33,44	214 287	26,86	14 775	1,85	797 711
1978	96 154	11,80	248 046	30,43	263 448	32,32	191 113	23,44	16 435	2,02	815 196
1979	157 814	18,30	236 832	27,46	245 420	28,45	203 388	23,58	19 068	2,21	862 522
1980	144 687	19,52	228 745	30,86	207 871	28,04	148 145	19,99	11 819	1,59	741 267
1981	136 778	21,46	197 857	31,05	184 582	28,97	105 406	16,54	12 604	1,98	637 227
1982	141 021	29,10	146 143	30,15	134 077	27,66	56 451	11,65	6 959	1,44	484 651
1983	182 665	29,38	164 043	26,38	189 087	30,41	77 316	12,44	8 817	1,42	621 928

Source : SFVM.

Tableau 1.3

Ventes d'automobiles nord-américaines aux États-Unis selon la taille (unités)
Années civiles 1970-1983

Année	Sous-compactes	% Total	Compactes	% Total	Intermédiaires	% Total	Grosses voitures	% Total	Voitures de luxe	% Total	Total des ventes
1970	138 259	1,93	1 157 250	16,18	2 434 906	34,04	3 033 092	42,40	389 280	5,44	7 152 787
1971	721 814	8,74	1 174 090	14,21	2 330 502	28,20	3 500 140	42,36	536 890	6,50	8 263 436
1972	809 014	9,75	1 267 350	15,27	2 360 920	28,45	3 332 215	40,15	529 277	6,38	8 298 776
1973	1 072 440	11,09	1 687 379	17,45	2 909 511	30,09	3 258 475	33,70	741 884	7,67	9 669 689
1974	791 901	10,63	1 557 854	20,91	2 539 193	34,09	2 016 375	27,07	543 598	7,30	7 448 921
1975	1 167 393	17,27	1 678 500	24,83	1 974 772	29,21	1 587 852	23,49	352 395	5,21	6 760 912
1976	1 041 050	12,10	2 436 219	28,31	2 845 207	33,06	1 898 857	22,06	385 240	4,48	8 606 573
1977	994 936	10,93	2 364 838	25,97	3 009 209	33,05	2 276 561	25,00	458 910	5,04	9 104 454
1978	1 209 320	13,20	2 224 380	24,28	3 007 774	32,84	2 137 160	23,33	581 547	6,35	9 160 181
1979	1 368 446	16,07	2 222 926	26,10	2 531 517	29,73	1 611 153	18,92	782 068	9,18	8 516 110
1980	1 670 721	25,40	1 674 755	25,46	1 835 799	27,91	1 075 267	16,35	321 710	4,89	6 578 252
1981	1 661 401	26,77	1 523 044	24,54	1 741 694	28,07	951 534	15,33	328 183	5,29	6 205 856
1982	1 738 589	30,20	1 104 083	19,18	1 618 078	28,11	928 467	16,13	367 441	6,38	5 756 658
1983	2 034 807	29,95	924 639	13,61	2 247 042	33,07	1 157 519	17,04	431 292	6,35	6 795 299

Source : Enregistrements pour les années 1964 à 1975 (les chiffres sont faibles en raison de rapports incomplets fournis par certains États).
Ventes au détail pour 1976 et les années suivantes - Rapports Ward sur l'automobile.

Tableau 1.4

Ventes canadiennes de voitures particulières neuves selon l'origine, années civiles 1964 à 1983 (unités)

Année	Ventes totales Volume	Ventes au Canada Volume	%	Importations Volume	%	Japonaises Volume	%
1964	616 759	550 823	89,3	65 936	10,7	-	-
1965	708 716	633 641	89,4	75 075	10,6	2 834	0,4
1966	694 820	626 986	90,2	67 834	9,8	2 742	0,4
1967	679 435	605 049	89,1	74 386	10,9	5 617	0,8
1968	741 915	637 393	85,9	104 522	14,1	15 859	2,1
1969	760 803	638 270	83,9	122 533	16,1	39 033	5,1
1970	640 360	497 185	77,7	143 175	22,3	65 569	10,2
1971	780 762	592 319	75,9	188 443	24,1	106 552	13,7
1972	858 959	653 933	76,1	205 026	23,9	116 860	13,6
1973	970 828	782 914	80,6	187 914	19,4	111 467	11,5
1974	942 797	796 840	84,5	145 957	15,5	87 609	9,3
1975	989 280	835 679	84,5	153 601	15,5	95 772	9,7
1976	946 488	793 201	83,8	153 287	16,2	101 558	10,7
1977	991 398	797 752	80,5	193 646	19,5	134 900	13,6
1978	988 890	815 994	82,5	172 896	17,5	113 166	11,4
1979	1 003 008	863 554	86,1	139 454	13,9	78 879	8,0
1980	932 060	740 767	79,5	191 293	20,5	138 107	14,8
1981	940 195	646 942	71,6	257 253	28,4	207 639	23,0
1982	713 481	489 435	68,6	224 046	31,4	178 174	25,0
1983	843 318	625 088	74,1	218 230	25,9	176 525	20,9

Source : Statistique Canada.

Tableau 1.5

Ventes américaines de voitures particulières neuves selon l'origine, années civiles 1964 à 1983 (unités)

Année	Ventes totales Volume	Ventes aux É.-U. Volume	%	Importations Volume[1]	%	Japonaises Volume[2]	%
1964	8 100 865	7 616 734	94,0	484 131	6,0	S.o.	-
1965	9 232 504	8 763 219	94,9	469 285	5,1	18 067	0,2
1966	8 978 657	8 377 425	93,3	601 232	6,7	40 183	0,5
1967	8 286 472	7 567 884	91,3	718 588	8,7	69 188	0,8
1968	9 610 257	8 624 820	89,7	985 437	10,3	109 586	1,2
1969	9 545 295	8 464 375	88,7	1 080 920	11,3	189 160	2,0
1970	8 364 950	7 115 537	85,1	1 249 413	14,9	312 777	3,7
1971	10 209 375	8 676 284	85,0	1 533 091	15,0	578 977	5,7
1972	10 907 503	9 321 502	85,5	1 586 001	14,6	628 918	5,8
1973	11 402 261	9 669 689	84,8	1 732 572	15,2	742 621	6,5
1974	8 838 244	7 448 921	84,3	1 389 323	15,7	592 113	6,7
1975	8 614 524	7 050 120	81,8	1 564 404	18,2	807 931	9,4
1976	10 097 692	8 606 573	85,2	1 491 119	14,8	931 182	9,2
1977	11 168 708	9 104 454	81,5	2 064 254	18,5	1 399 338	12,5
1978	11 300 477	9 307 563	82,4	1 992 914	17,6	1 414 260	12,5
1979	10 647 442	8 328 055	78,2	2 319 387	21,8	1 833 927	17,2
1980	8 978 584	6 578 252	73,3	2 400 332	26,7	1 908 413	21,3
1981	8 533 135	6 205 856	72,7	2 327 279	27,3	1 858 896	21,8
1982	7 978 872	5 756 658	72,2	2 222 214	27,9	1 801 481	22,6
1983	9 180 835	6 795 299	74,0	2 385 536	26,0	1 915 623	20,9

1. Les importations incluent les importations captives de 1980 et des années suivantes.
2. Peut comprendre les ventes de voitures japonaises (1964 - autres).

Source : Ward.

Tableau 1.6

Enregistrements de véhicules automobiles au Canada, 1978-1982

	1978	1979	1980	1981	1982
Automobiles	9 744 994	9 985 146	10 255 511	10 199 388	10 530 355
Camions et tracteurs	2 717 832	2 854 217	2 902 730	3 137 987	3 239 341
Autobus	52 966	52 927	52 569	54 210	54 065
Motocyclettes	341 381	332 933	388 680	406 871	431 453
Autres	118 276	113 477	117 662	53 026	55 503
TOTAL	12 975 449	13 338 700	13 717 152	13 851 482	14 310 717

Source : Statistique Canada.

Les statistiques sur les enregistrements de véhicules automobiles figurant sur ce tableau ont été obtenues de 12 gouvernements provinciaux et territoriaux du pays, chacun d'entre eux ayant son propre système d'enregistrement. Bien que chacun de ces systèmes puisse être compréhensible et logique, la différence qui existe entre les différents territoires et provinces pose de sérieux problèmes à quiconque tente d'utiliser un total national.

Pour chaque province et territoire,les chiffres représentent le nombre total de véhicules enregistrés dans une juridiction pour une année complète ou partielle. Cependant, il y a double emploi lorsque des véhicules sont enregistrés dans plus d'une province ou territoire durant une même année. Le questionnaire de Statistique Canada demandait des rapports de transfert séparés des provinces et territoires mais seules la Nouvelle-Écosse et la Colombie-Britannique ont été en mesure de fournir ces données et aucun ajustement n'a donc pu être fait. Une analyse de ces rapports indique que moins de 1,7 p. 100 des enregistrements de véhicules automobiles sont des transferts d'autres provinces et territoires.

Depuis 1982, les renseignements venant de la province de Québec concernant l'enregistrement en 1982 sont basés sur le compte du nombre de véhicules en circulation. Pour les années précédentes, les données compilées pour le Québec reposaient sur le nombre des transactions d'enregistrement. Cependant, comme les enregistrements au Québec changent chaque fois qu'un véhicule est vendu (contrairement aux neuf autres provinces où la plaque d'immatriculation suit le véhicule), le nombre des transactions tend à dépasser la quantité de véhicules en circulation dans cette province.

Tableau 1.7

Dix principaux constructeurs de véhicules au monde selon la production totale, 1982

Entreprises	Production totale (unités)
1. General Motors - É.-U.	6 150 108
2. Ford Motor - É.-U.	4 004 433
3. Toyota - Japon	3 147 262
4. Nissan - Japon	2 512 309
5. Renault - France	2 105 358
6. Volkswagen - Allemagne de l'Ouest	2 079 246
7. Peugeot - France	1 689 016
8. Fiat - Italie	1 619 413
9. Toyo Kogyo - Japon	1 110 164
10. Chrysler - É.-U.	1 040 904

Note : Comprend la production des usines situées à l'extérieur du pays où se trouve la société mère.

Source : Motor Vehicle Manufacturers Association des États-Unis, World Motor Vehicle Data 1983.

Données compilées par la MVMA à partir de diverses sources étrangères. Les renseignements proviennent de rapports publiés par de nombreuses associations de véhicules à l'extérieur des États-Unis et d'un certain nombre d'autres sources jugées valides. Par conséquent, et en raison des nombreux facteurs complexes qui interviennent dans la détermination du classement des véhicules dans le monde entier, la MVMA n'assume pas la responsabilité de la classification établie ci-dessus.

Tableau 1.8

Ventilation de l'approvisionnement international en pièces d'équipement d'origine des cinq grands constructeurs de véhicules automobiles[1] (en millions de dollars canadiens)

Année de fabrication	Achats américains auprès des fournisseurs-maison au Canada	Achats canadiens auprès des fournisseurs-maison aux États-Unis	Colonne (a) moins Colonne (b)
	(a)	(b)	(c)
1965	17,4	522,2	- 504,8
1966	163,7	599,5	- 435,8
1967	209,0	716,1	- 507,1
1968	356,3	1 008,5	- 652,2
1969	406,8	1 298,7	- 891,9
1970	453,6	1 153,3	- 699,7
1971	639,0	1 428,1	- 789,1
1972	763,2	1 556,4	- 793,2
1973	801,7	1 804,0	-1 002,3
1974	713,0	2 083,2	-1 370,2
1975	796,7	2 209,1	-1 412,4
1976	1 165,6	2 772,2	-1 606,6
1977	1 520,6	3 365,8	-1 845,2
1978	2 222,0	N.A.	N.A.
1979	2 361,7	4 702,8	-2 341,1
1980	1 604,1	3 991,7	-2 387,6
1981	2 118,7	4 957,2	-2 838,5
1982	2 891,7	5 374,2	-2 482,5
1983	2 360,0	5 918,0	-3 558,0

Année de fabrication	Achats américains auprès des fournisseurs-maison au Canada	Achats canadiens auprès des fournisseurs-maison aux États-Unis	Colonne (a) moins Colonne (b)
1965	74,3	236,4	- 162,1
1966	112,3	279,8	- 167,5
1967	172,1	304,6	- 132,5
1968	327,4	405,2	- 77,8
1969	430,9	485,5	- 54,6
1970	487,3	505,4	- 18,1
1971	574,5	484,4	90,1
1972	699,3	558,9	140,4
1973	888,4	748,8	139,6
1974	771,4	846,9	- 75,5
1975	875,8	1 051,1	- 175,3
1976	1 221,6	1 283,5	- 61,9
1977	1 530,0	1 519,9	10,1
1978	1 537,8	N.A.	N.A.
1979	1 812,0	1 560,0	25,2
1980	1 253,4	1 226,1	27,3
1981	1 385,1	1 450,7	- 65,6
1982	1 476,9	1 843,8	- 366,9
1983	1 922,1	2 067,4	- 145,3

1. Les quatre grands constructeurs d'automobiles et International Harvester.

Note : Les achats canadiens ne doivent être utilisés que pour l'assemblage des véhicules au Canada. Ces chiffres ne comprennent pas les pièces importées en vue d'une fabrication ultérieure ni le pièces importées pour être réexportées, sous forme de pièces ou de véhicules démontés.

Source : Données compilées à partir des réponses fournies par les entreprises à l'enquête Reisman (1965-1977) et rapports des entreprises membres du Pacte de l'automobile (1979-1983). Les rapports des membres du Pacte de l'auto ne fournissent pas de données pour 1978.

Tableau 1.9

Consommation de pièces d'automobile par les constructeurs de véhicules/ (en milions de dollars canadiens)

Année	Canada	Aux États-Unis	Canada en tant que % du total
1972	3 239,2	32 483,2	9,1
1973	3 843,1	38 460,1	9,1
1974	4 314,1	34 338,1	11,2
1975	4 967,6	37,010,7	11,8
1976	6 090,8	48 796,2	11,1
1977	7 096,8	64 334,4	9,9
1978	8 378,8	76 966,0	9,8
1979	8 975,2	79 076,1	10,2
1980	8 752,3	64 364,5	12,0
1981	9 823,4	73 347,4	11,8
1982	10 597,8	-	-

Source: Statistique Canada, U.S. Department of Commerce et AFPAC.

LIVRAISONS

Tableau 2.1

Valeur des livraisons dans les industries canadiennes et américaines de l'automobile (1972-1981) (en millions de dollars)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
CANADA											
323 Fabricants de véhicules automobiles	4033,6	4715,8	5381,9	6024,4	7276,1	8610,4	10070,1	10724,4	10071,1	11402,8	12343,6
3241 Fabricants de carrosseries de camion	116,0	143,2	178,3	197,2	194,4	188,6	207,6	281,2	316,5	372,5	311,9
3243 Fabricants de remorques commerciales	92,4	108,9	138,4	117,0	110,3	151,8	218,5	313,3	301,9	259,1	171,5
TOTAL PARTIEL	4242,0	4967,9	5698,6	6338,6	7580,8	8950,8	10496,2	11318,9	10689,5	12034,4	12827,0
325 Fabricants de pièces et d'accessoires d'automobile	1903,2	2304,6	2281,1	2325,8	3112,3	3790,2	4692,0	4472,8	3609,7	4388,4	5059,7
188 Accessoires en tissu pour l'automobile	202,8	229,3	229,0	227,1	305,5	348,6	427,7	424,6	424,5	520,9	479,2
TOTAL PARTIEL	2106,0	2533,9	2510,1	2552,9	3417,8	4138,8	5119,7	4897,4	4034,2	4879,3	5538,9
TOTAL	6348,0	7501,8	8208,7	8891,5	10998,6	13089,6	15615,9	16216,3	14723,7	16913,7	18365,9
ÉTATS-UNIS											
3711 Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	42905,6	50227,7	43868,5	45340,2	62717,4	76517,8	84900,9	85147,4	66257,4	74273,1	70625,0
3713 Carrosseries de camion et d'autobus	1564,4	1595,8	1471,3	1739,9	2342,4	3329,1	2292,5	2355,4	2123,1	2314,9	1974,8
3715 Remorques de camion	1117,9	1369,5	1636,9	921,6	1297,3	1910,1	2498,0	3088,2	2435,8	2206,2	1850,0
TOTAL PARTIEL ($ É.-U.)	45587,9	53193,0	46976,7	48001,7	66357,1	81757,0	89691,4	90591,0	70816,3	78794,2	74449,8
3714 Pièces et accessoires d'automobile	18333,5	21606,5	21656,0	22030,1	29024,4	35750,8	40199,7	39807,2	32881,2	37080,9	N/A
3465 Pièces d'automobile emboutie	5286,0	6085,9	6103,0	6116,2	8070,5	9739,2	10697,6	10425,9	8497,3	8690,7	N/A
3592 Carburateurs, pistons, segments	744,3	1017,6	977,3	1009,0	1256,3	1400,6	1608,5	1904,1	1838,8	2130,9	N/A

Tableau 2.1 (suite)

ÉTATS-UNIS	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
3647 Matériel d'éclairage pour véhicules	499,8	577,4	598,0	590,6	771,1	908,5	1057,2	1061,5	876,0	956,3	N/A
3694 Équipement électrique du moteur	2035,0	2343,0	2388,1	2427,6	3100,3	3647,2	4097,9	4124,3	3684,3	4071,0	N/A
2396 Garnitures intérieures d'automobile	1133,0	1289,4	1234,4	1283,1	1658,5	2166,3	2280,8	2287,4	1939,5	2286,1	N/A
TOTAL PARTIEL ($ É.-U.)	28031,6	31919,8	32956,8	33456,6	43881,1	53612,6	59941,7	59610,4	49717,1	55485,9	N/A
TOTAL ($ É.-U.)	73619,5	86112,8	79933,5	81458,3	110238,2	135369,6	149633,1	150201,4	120533,4	134280,1	-
TOTAL ($ can.)	72920,1	86121,4	78175,0	82867,5	108705,9	143965,6	170611,7	175960,9	140903,5	161001,8	-
CANADA-ÉTATS-UNIS TOTAL ($ can.)	79268,1	93623,2	86383,7	91759,0	119704,5	157055,2	186227,6	191177,2	155627,2	177915,5	-
CANADA en tant que % du total	8,01	8,01	9,50	9,69	9,19	8,33	8,39	8,44	9,46	9,51	-

1. Révisé en 1977 ; à l'exception des roulottes motorisées.

Source : Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

PRODUCTION

Tableau 3.1

Production nord-américaine de véhicules automobiles (en milliers d'unités)

Année	Canada		États-Unis		Total Amérique du Nord	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
1965	856	7,1	11 114	92,9	11 960	100,0
1966	902	8,0	10 363	92,0	11 265	100,0
1967	947	9,5	8 992	90,5	9 939	100,0
1968	1 180	9,8	10 974	90,2	11 974	100,0
1969	1 353	11,7	10 182	88,3	11 535	100,0
1970	1 193	12,6	8 263	87,4	9 456	100,0
1971	1 373	11,4	10 650	88,6	12 023	100,0
1972	1 474	11,5	11 297	88,5	12 771	100,0
1973	1 575	11,1	12 663	88,9	14 238	100,0
1974	1 564	13,5	9 984	86,5	11 548	100,0
1975	1 442	13,9	8 965	86,1	10 407	100,0
1976	1 647	12,5	11 486	87,5	13 133	100,0
1977	1 775	12,3	12 699	87,7	14 474	100,0
1978	1 818	12,4	12 895	87,6	14 713	100,0
1979	1 632	12,4	11 475	87,6	13 107	100,0
1980	1 374	14,6	8 010	85,4	9 384	100,0
1981	1 280	13,9	7 941	86,1	9 221	100,0
1982	1 236	15,0	6 985	85,0	8 221	100,0
1983	1 486	13,9	9 206	86,1	10 962	100,0

Source : rapports Ward sur l'automobile.

Tableau 3.2

Production de pièces et d'accessoires de véhicules automobiles - Canada-États-Unis (en millions de dollars)

Année	Canada	États-Unis ($ can.)	Canada en tant que % du total de l'Amérique du Nord
1972	2 106,0	27 765,3	7,1
1973	2 533,8	32 919,8	7,1
1974	2 510,0	32 231,8	7,2
1975	2 552,9	34 035,4	7,0
1976	3 417,8	43 271,2	7,3
1977	4 138,8	57 017,0	6,8
1978	5 119,7	68 345,5	7,0
1979	4 897,4	69 833,6	6,6
1980	4 034,2	58 119,3	6,5
1981	4 879,3	66 527,6	6,8
1982	5 538,9	S.o.	-

Source : Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

La valeur de la production dans l'industrie des pièces est établie selon la valeur des livraisons. Pour des raisons de problèmes de clasification, ces statistiques sous-estiment cependant le niveau actuel de production. Pour établir ce rapport, les 365 établissements entrant dans CTI 325 (classification type de l'industrie), accessoires en tissus pour automobiles, ont été considérés comme faisant partie de l'industrie des pièces d'automobile. D'autre part, les méthodes utilisées par Statistique Canada pour classer les usines éliminent près de 800 compagnies, y compris certains fabricants de pièces qui entrent dans les deux classifications mentionnées.

Les problèmes dans le système actuel de classification sont de deux ordres. Premièrement, de nombreuses usines qui livrent une partie ou même la totalité de leur production à l'industrie automobile sont comptées dans d'autres catégories de l'industrie. Le second problème est que seules les usines dont au moins la moitié de la production est faite de pièces d'automobile sont considérées comme fabricantes de pièces et des centaines de compagnies qui disposent pourtant des chaînes de production nécessaires n'entrent donc pas dans cette catégorie. Dans certains cas, ces compagnies figurent parmi les fabricants de pièces les plus importants au Canada.

Tableau 3.3

Production canadienne de camions (unités)

1975-1983

Année	Légers	Pourcentage du total	Moyens et lourds	Pourcentage du total	Total
1975	367 142	94,74	20 397	5,26	387 539
1976	482 807	96,45	17 753	3,55	500 560
1977	576 297	95,64	26 263	4,36	602 560
1978	629 743	95,99	26 316	4,01	656 059
1979	606 936	95,59	27 980	4,41	634 916
1980	506 274	95,97	21 248	4,03	527 522
1981	480 172	96,65	16 650	3,35	496 822
1982	434 138	96,94	13 682	3,06	447 820
1983	539 386	98,53	8 051	1,47	547 437

Source : Rapports Ward sur les véhicules automobiles.

Tableau 3.4

Production américaine de camions (unités)

1975-1983

Année	Légers	% du total	Moyens	% du total	Lourds	% du total	Total
1975	1 945 498	85,62	200 271	3,82	126 391	5,56	2 272 160
1976	2 637 314	88,53	198 726	6,67	143 009	4,80	2 979 049
1977	3 048 767	88,80	203 653	5,93	180 809	5,27	3 433 229
1978	3 263 122	88,04	224 379	6,05	218 749	5,91	3 706 250
1979	2 608 076	85,89	189 477	6,24	239 153	7,88	3 036 706
1980	1 386 523	83,16	100 088	6,00	180 672	10,84	1 667 283
1981	1 445 403	84,98	88 666	5,21	166 839	9,81	1 700 908
1982	1 720 532	90,30	49 224	2,58	135 684	7,12	1 905 440
1983	2 096 297	86,47	126 540	5,22	201 459	8,31	2 424 304

Source : Annuaire Ward sur les véhicules automobiles.

INVESTISSEMENT

Tableau 4.1

Dépenses d'investissement en capital par les industries canadienne et américaine de l'automobile 1972-1982 (en millions de dollars)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
CANADA												
Fabricants de véhicules automobiles	33,1	43,2	73,5	61,0	59,6	152,5	83,6	111,4	136,4	272,9	203,1	478,7
Fabricants de carrosseries de camion	12,8	17,6	31,2	18,5	23,3	24,1	15,4	41,7	47,2	32,2	33,6	9,0
TOTAL PARTIEL	45,9	60,8	104,7	79,5	82,9	176,6	99,0	153,1	183,6	305,1	236,7	487,7
Pièce et accessoires d'automobile	55,9	78,7	119,9	81,2	62,5	109,6	203,9	330,9	780,9	666,5	188,5	164,0
TOTAL	101,8	139,5	224,6	160,7	145,5	286,2	302,9	484,0	964,5	971,6	393,9	651,7
ÉTATS-UNIS/												
Carrosseries de véhicules automobiles et de voitures particulières	908,5	806,0	1020,0	667,0	1032,3	1814,4	2140,0	2232,4	2677,5	5631,9	N/A	N/A
Carrosseries de camion et d'autobus[1]	47,8	29,5	33,7	28,6	30,8	59,7	44,8	56,2	41,7	52,9	N/A	N/A
Remorques de camion	14,5	28,0	29,0	33,2	14,3	38,6	44,5	43,5	64,5	66,3	N/A	N/A
TOTAL PARTIEL	970,8	863,5	1082,7	728,8	1077,4	1912,7	2229,3	2332,1	2783,7	5751,1	N/A	N/A
Pièces et accessoires d'automobile	1102,6	1033,7	1261,7	1133,7	948,7	1973,9	2801,9	3222,4	3615,7	3968,0	N/A	N/A
Pièces d'automobile emboutie	116,4	171,5	220,5	219,5	173,7	310,8	457,7	457,9	713,1	1012,4	N/A	N/A
Carburateurs, pistons, segments	26,8	73,5	29,0	31,1	38,1	85,0	137,1	136,1	133,1	165,2	N/A	N/A
Matériel d'éclairage pour véhicules	7,1	33,7	45,6	15,5	21,1	49,1	47,0	59,9	59,7	83,9	N/A	N/A
Équipement électrique de moteur	30,5	80,9	128,6	52,8	72,3	155,3	196,9	187,1	147,6	188,0	N/A	N/A
Garnitures intérieures d'automobiles	10,3	26,7	37,7	21,1	20,2	38,4	40,0	44,5	53,8	72,5	N/A	N/A
TOTAL PARTIEL ($ can.)	1293,7	1420,0	1723,1	1473,4	1274,1	2612,5	3680,6	4107,9	4723,0	5490,0	N/A	N/A
TOTAL ÉTATS-UNIS ($ can.)	2264,5	2283,5	2805,8	2202,2	2351,5	4525,2	5609,9	6440,0	7506,7	11241,1	N/A	N/A
TOTAL AMÉRIQUE DU NORD ($ can.)	2366,3	2423,0	3030,4	2362,9	2496,9	4811,4	6212,8	6924,0	8471,2	12212,7	N/A	N/A
CANADA en tant que % du total de l'AMÉRIQUE DU NORD												
- industrie d'assemblage	4,5	6,6	8,8	9,8	7,1	8,5	4,3	6,2	6,2	5,0		
- industrie des pièces	4,1	5,3	6,5	5,2	4,7	4,0	5,2	7,5	14,2	10,8		
- Total de l'industrie automobile	4,3	5,8	7,4	6,8	5,8	5,9	4,9	7,0	11,4	8,0		

1. Révisé en 1977 ; exclut les roulottes motorisées.
Source : Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

DONNÉES SUR LE COMMERCE ET LE PACTE DE L'AUTO

Tableau 5.1

Commerce Canada-outre-mer des produits de l'automobile[1] (en millions de dollars canadiens)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
EXPORTATIONS CANADIENNES																		
Véhicules automobiles	110	100	133	108	141	114	117	126	204	421	427	614	711	558	634	656	440	281
Pièces	42	53	68	91	99	85	88	119	142	180	171	195	314	445	420	556	404	259
Pneus et chambres à air	4	4	3	2	3	4	3	5	5	5	8	7	10	11	31	45	26	18
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390	194
TOTAL	162	166	215	211	252	210	214	258	358	621	615	826	1044	1035	1174	1693	1260	752
IMPORTATIONS CANADIENNES																		
Véhicules automobiles	111	114	177	245	240	374	464	377	450	410	522	592	894	727	1159	1599	1413	1624
Pièces	33	35	60	93	130	133	191	212	260	206	231	235	262	365	355	342	379	613
Pneus et chambres à air	5	7	10	13	19	27	42	57	70	82	79	110	146	202	208	187	115	128
TOTAL	149	156	247	351	389	534	697	646	780	698	842	937	1302	1294	1722	2128	1907	2356
BALANCES																		
Véhicules automobiles	(1)	(14)	(944)	(137)	(99)	(260)	(347)	(251)	(246)	11	(95)	22	(183)	(169)	(525)	(943)	(973)	(1343)
Pièces	9	18	8	(2)	(31)	(48)	(103)	(93)	(118)	(26)	(60)	(40)	52	180	65	214	25	(354)
Pneus et chambres à air	(1)	(3)	(7)	(1)	(16)	(23)	(39)	(52)	(65)	(77)	(71)	(103)	(136)	(191)	(17)	(142)	(89)	(110)
Réexportations	6	9	11	10	9	7	6	8	7	10	10	10	9	21	89	436	390	194
TOTAL	13	10	(32)	(140)	(137)	(324)	(483)	(388)	(422)	(82)	(227)	(111)	(258)	(259)	(548)	(435)	(647)	(1613)

1. Les pièces pour véhicules démontés sont parfois incluses dans la catégorie pièces et parfois dans la catégorie véhicules.

Source : Statistique Canada.

Tableau 5.2

Commerce Canada-États-Unis des produits de l'automobile
1965-1983

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Importations américaines provenant du Canada[1]																		
Automobiles	342	748	1 204	1 662	1 438	1 943	2 046	2 272	2 540	2 858	3 430	4 032	4 723	4 345	4 452	5 145	7 170	8 973
Camions, etc.	146	247	399	605	589	593	706	789	868	932	1 344	1 964	2 325	2 364	2 218	3 142	3 946	4 437
Pièces	389	512	846	1 037	1 127	1 495	1 778	2 172	1 963	2 045	2 942	3 721	4 753	4 489	3 405	4 151	4 902	7 056
Pneus et chambres à air	9	13	9	5	15	8	23	68	64	68	163	144	192	234	231	286	406	419
Total	886	1 520	2 458	3 309	3 269	4 039	4 553	5 301	5 435	5 903	7 879	9 861	11 993	11 432	10 306	12 724	16 424	20 885
Importations canadiennes provenant des États-Unis																		
Automobiles	289	588	809	792	659	960	1 056	1 439	1 621	2 183	2 317	2 834	3 038	3 747	3 388	3 710	2 875	4 886
Camions, etc.	95	132	189	263	275	361	495	643	896	942	970	1 118	1 322	1 952	1 217	1 3[illegible]	873	1 129
Pièces	1 093	1 314	1 820	2 307	2 107	2 485	2 907	3 528	3 829	4 425	5 473	6 848	8 092	8 666	7 600	9 230	9 676	11 359
Pneus et chambres à air	10	8	29	37	24	36	50	92	218	174	115	153	130	155	146	165	147	225
Total	1 487	2 042	2 847	3 399	3 065	3 842	4 508	5 702	6 564	7 724	8 874	10 953	12 582	14 520	12 351	14 452	13 571	17 599
Balances																		
Automobiles	53	160	395	870	879	983	990	833	919	675	1 113	1 198	1 685	598	1 064	1 435	4 295	4 087
Camions, etc.	51	115	210	342	314	232	211	146	-28	-10	375	846	1 003	412	1 001	1 795	3 073	3 308
Pièces	-704	-802	-974	-1 270	-980	-990	-1 129	-1 356	-1 866	-2 380	-2 531	-3 127	-3 339	-4 177	-4 195	-5 079	-4 774	-4 303
Pneus et chambres à air	-1	5	-20	-32	-9	-28	-27	-24	-154	-106	48	-9	62	79	85	121	259	194
Total	-601	-522	-389	-90	204	197	45	-401	-1 129	-1 821	-995	-1 092	-589	-3 087	-2 045	-1 728	2 853	3 286
Exclusion : ajustements rétroactifs à la valeur des pièces importées des États-Unis pour les frais découlant de la fabrication d'outils spéciaux	31	48	51	84	95	80	85	93	188	135	151	244	284	234	288	218	260	573

1. On obtient une mesure plus précise du commerce des produits de l'automobile en comparant les statistiques d'importation de chacun des pays. En conséquence, les données sur les exportations canadiennes sont tirées des statistiques sur les importations des États-Unis.

Tableau 5.3

Commerce Canada-États-Unis des produits de l'automobile dans le cadre et hors de l'accord commercial sur les produits de l'automobile 1973-1982

En millions de dollars canadiens

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Importations américaines provenant du Canada										
dans APA - Véhicules automobiles	3040,2	3391,0	3726,1	4 703,6	5 942,8	6 972,0	6622,0	6612,2	8141,7	11023,1
- Pièces	2048,0	1816,9	1909,2	2766,6	3488,4	4421,0	4072,0	3008,1	3670,7	-4292,4
- Total partiel	5088,2	5207,9	5635,3	7470,2	9431,2	1393,0	10694,0	9620,3	11812,4	15315,5
hors APA - Véhicules automobiles	20,8	14,3	60,5	69,1	51,4	61,0	84,0	56,3	118,7	93,2
- Pièces	123,6	136,1	131,4	174,9	112,7	325,0	417,0	374,0	398,4	602,3
- Pneus et chambres à air	68,0	63,6	68,1	163,7	143,6	191,0	234,0	229,9	239,0	405,4
- Total partiel	212,4	214,0	260,0	407,7	307,7	577,0	735,0	660,2	756,1	1100,9
Importations canadiennes provenant des États-Unis										
dans APA - Véhicules automobiles	2010,1	2443,9	3000,3	3129,7	3846,1	4283,0	5564,0	4542,6	4944,8	3705,2
- Pièces	3236,3	3546,6	4039,9	4800,8	6218,3	7425,0	7780,0	6890,3	8364,2	9055,8
- Total partiel	5246,5	5990,5	7040,2	7930,5	10064,4	11708,0	13344,0	11432,9	13309,0	12761,0
hors APA - Véhicules automobiles	94,1	108,1	277,6	201,3	206,2	77,0	135,0	148,6	236,2	101,6
- Pièces	303,8	341,4	356,6	578,8	511,7	661,0	879,0	712,6	908,6	722,2
- Pneus et chambres à air	92,0	218,1	172,8	114,4	153,1	130,0	155,0	145,6	136,7	120,5
- Total partiel	489,9	667,6	807,0	894,5	871,0	868,0	1169,0	1006,8	1281,5	944,3
Balances										
dans APA - Véhicules automobiles	1030,1	947,1	725,8	1573,9	2096,7	2689,0	1058,0	2069,6	3196,9	7317,9
- Pièces	(1188,3)	(1729,7)	(2130,7)	(2034,2)	(2729,9)	(3004,0)	(3708,0)	(3882,2)	(4693,5)	(4763,4)
- Total partiel	(158,2)	(782,6)	(1404,9)	(460,3)	(633,2)	(315,0)	(2650,0)	(1812,6)	(1496,6)	2554,5
hors APA - Véhicules automobiles	(73,3)	(93,8)	(217,1)	(132,2)	(54,8)	(16,0)	(51,0)	(92,3)	(117,5)	(8,4)
- Pièces	(180,2)	(205,3)	(225,2)	(403,9)	(399,0)	336,0	462,0	(338,6)	(510,2)	(119,9)
- Pneus et chambres à air	(24,0)	(154,5)	(104,7)	49,3	(9,5)	61,0	79,0	84,3	102,3	184,9
- Total partiel	(227,5)	(453,6)	(547,0)	(486,8)	(563,3)	(291,0)	(434,0)	(346,6)	(524,4)	156,6

Source : Compilé à partir des données de la série des " importations de produits selon les articles tarifaires " de Statistique Canada, et de diverses éditions du Rapport du président des États-Unis au Congrès sur le fonctionnement de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile.

Les importations en provenance des États-Unis incluent les pièces pour véhicules démontés.

Tableau 5.4

Rapport entre le déséquilibre commercial du Pacte canado-américain sur les produits de l'automobile et la valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, en pourcentage du coût des ventes canadiennes

Année	Valeur ajoutée au Canada en pourcentage du coût au Canada (année de fabrication)	Déséquilibre commercial du Canada en % du commerce total en vertu du Pacte de l'automobile canado-américain (année civile)
1966	69	-24,7
1967	69	-15,8
1968	72	- 7,8
1969	81	- 1,4
1970	92	4,4
1971	95	3,5
1972	90	1,5
1973	79	- 1,5
1974	71	- 7,0
1975	66	-11,1
1976	67	- 3,0
1977	72	- 3,2
1978	74	- 1,4
1979	64	-11,0
1980	53	- 8,6
1981	62	- 6,0
1982	91	9,1
1983	87	S.o.

Source : ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Tableau 5.5

Ratios[1] entre la production nette d'ensemble et la valeur nette des ventes réalisées par les sociétés du Pacte de l'automobile au Canada entre 1970 et 1982, (en millions de dollars canadiens)

	Année de fabrication													
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
VÉHICULES AUTOMOBILES														
(Ratio requis: entre 95 et 100)														
Ratio de la valeur des ventes nettes réalisées (toutes les entreprises)	166	149	125	121	122	122	122	125	130	130	106	123	202	196
VÉHICULES COMMERCIAUX														
(Ratio requis: de 75 à 100+)														
Ratio des ventes nettes totales réalisées (toutes les entreprises)	162	142	122	115	98	101	113	132	155	127	115	1240	238	272
AUTOBUS														
(Ratio requis: de 85 à 100)														
Ratio des ventes nettes réalisées (toutes les entreprises)	111	120	119	97	102	114	98	105	163	183	199	273	213	243

1. Le ratio de production nette/valeur des ventes nettes et le ratio de la valeur totale de la production des véhicules canadiens par rapport à la valeur des ventes nettes totales de véhicules pour toutes les entreprises du Pacte de l'automobile.

Source : Compilé à partir des rapports des entreprises du Pacte de l'automobile au ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Tableau 5.6

Valeur réelle ajoutée au Canada, en pourcentage du coût des ventes, comparativement aux engagements de VAC de tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (1974-1983)
(en millions de dollars canadiens)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Coût des ventes de véhicules au Canada par tous les fabricants membres du Pacte de l'automobile (année de fabrication)	3 795	4 545	5 345	6 001	6 727	8 554	8 757	8 659	6 327	6 752
Total de la valeur ajoutée au Canada produite (année de fabrication)	3 687	3 987	3 606	4 337	4 951	5 491	4 659	5 368	5 759	5 847
Différence entre le coût des ventes et la VAC produite	1 108	1 558	1 739	1 664	1 776	3 063	4 020	3 235	568	905
VAC totale réalisée en pourcentage du coût des ventes	71%	66%	67%	72%	74%	64%	53%	62%	91%	87%
VAC totale en pourcentage du coût des ventes auxquelles se sont engagées tous les fabricants membres du Pacte	62%	61%	61%	60%	59%	58%	57%	58%	59%	60%

Source : Rapport des compagnies membres du Pacte de l'automobile présenté au ministère de l'Expansion économique régionale.

Tableau 5.7

Total de la valeur ajoutée au Canada, selon les catégories de production, pour les quatre principaux fabricants canadiens (en milliers de dollars)

Année	VAC non-pièces de la production de véhicules	VAC pièces de la production de véhicules	Pièces d'équipement d'origine exportées	Total de la valeur ajoutée au Canada	VAC pièces en pourcentage de la VAC totale
	a	b	c	d = a+b+c	(b+c)/d
1964	319 294	429 687	36 496	785 477	59,4
1865	379 532	575 750	100 097	956 229	60,3
1966	398 154	537 554	198 943	1 134 651	64,9
1967	360 716	481 780	302 669	1 145 165	68,5
1968	418 490	493 666	444 895	1 357 051	69,2
1969	473 920	559 537	587 509	1 620 966	70,8
1970	482 821	509 910	650 575	1 643 306	70,6
1971	524 922	457 094	728 149	1 710 165	69,3
1972	564 178	562 676	879 228	2 006 082	71,9
1973	657 787	603 624	1 078 736	2 340 147	71,9
1974	739 987	640 285	1 069 117	2 449 389	69,8
1975	876 298	733 442	1 105 988	2 715 728	67,7
1976	1 053 265	724 808	1 568 273	3 346 346	68,5
1977	1 289 796	833 948	1 882 556	4 006 300	67,8
1978	1 435 608	948 744	2 133 323	4 517 675	68,2
1979	1 465 468	1 184 305	2 351 655	5 001 428	70,7
1980	1 321 865	1 086 625	1 755 138	4 163 628	68,2
1981	1 344 937	1 272 954	2 217 692	4 835 583	72,2
1982	1 456 898	1 232 880	2 256 222	4 946 000	70,6
1983	1 603 567	1 446 315	2 542 162	5 592 044	71,3

Source : Données 1964-1977 préparées par la Commission Reisman; données 1978-1983 préparées par le ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Tableau 5.8

Valeur ajoutée au Canada par la production d'automobiles, par rapport à la valeur totale de la production de véhicules automobiles Canada/États-Unis par les quatre grands (en millions de dollars canadiens)

Année	Valeur ajoutée au Canada pour les véhicules et pièces d'automobile, y compris la VAC des pièces d'équipement d'origine exportées	Valeur de la production de véhicules automobiles au Canada et aux États-Unis	Valeur ajoutée au Canada, en pourcentage de la production de véhicules automobiles Canada-États-Unis
1964	785	21 449	3,7
1965	956	28 390	3,4
1966	1 135	27 276	4,2
1967	1 145	24 660	4,6
1968	1 357	31 006	4,4
1969	1 621	31 632	5,1
1970	1 643	24 572	6,7
1971	1 710	33 177	5,2
1972	2 006	36 238	5,5
1973	2 340	42 781	5,5
1974	2 449	37 170	6,6
1975	2 716	42 494	6,4
1976	3 346	55 534	6,0
1977	4 006	72 229	5,5
1978	4 518	87 127	5,2
1979	5 001	87 003	5,7
1980	4 164	65 730	6,3
1981	4 836	70 363	6,9
1982	5 091	69 210	7,4

Note : Les données sur la valeur ajoutée au Canada sont des données des années de fabrication pour les douze mois commençant le 1er août de l'année antérieure, tandis que les données sur la valeur de transfert des véhicules automobiles sont des données des années civiles pour les douze mois commençant le 1er janvier de l'année indiquée.

Source : U.S. Department of Commerce, Statistique Canada et Rapports du Pacte de l'automobile.

Tableau 5.9

Industrie automobile, transactions de comptes de capital et de comptes courants sélectionnés[1] entre le Canada et les États-Unis (en millions de dollars), 1979-1982

Genre de transaction	1979	1980	1981	1982
Importations américaines du Canada[2]				
Voitures	4 345	4 452	5 145	7 170
Camions, etc.	2 365	2 218	3 142	3 946
Pièces	4 489	3 405	4 151	4 902
Pneus et chambres à air	234	231	286	406
Total	11 432	10 306	12 724	16 424
Importations canadiennes des États-Unis[3]				
Voitures	3 747	3 388	3 719	2 877
Camions, etc.	1 952	1 217	1 339	873
Pièces	8 666	7 600	9 230	9 673
Pneus et chambres à air	155	146	165	147
Total	14 520	12 351	14 453	13 570
Nouveaux flux sur le commerce des marchandises	-3 088	-2 045	-1 729	+2 854
Autres transactions sur compte courant sélectionné	- 793	- 641	- 583	- 819
Flux net sur compte courant	-3 881	-2 686	-2 312	+2 035
Transactions sur compte de capital				
Investissements à long terme au Canada[4]	- 27	+ 485	+ 562	+ 67
Tout autre capital	+ 526	- 392	+ 216	- 111
Flux net sur compte de capital	+ 499	+ 93	+ 778	+ 44
Flux net sur compte de capital et compte courant	-3 382	-2 953	-1 534	+1 991

1. Les éléments contenus dans l'exposé ne reflètent pas la gamme complète des flux de capital et des flux courants se rapportant à l'industrie automobile mais une sélection d'éléments importants. On devrait prendre connaissance des balances en tenant compte de ce fait.
2. Les données sont converties sur une base moyenne d'échange de midi à ferme.
3. Excluant les frais d'outillage spéciaux sur les pièces importées des États-Unis.
4. Sans compter les gains non distribués.

Tableau 5.9 (suite)

Ce tableau présente des données sur les mouvements des principaux comptes de capital et comptes courants entre le Canada et les États-Unis dans le secteur de l'automobile. Il couvre les quatre principaux fabricants d'automobiles au Canada et d'autres usines canadiennes de pièces et d'accessoires d'automobile.

Le but de l'exposé n'est pas de montrer l'impact de la balance complète des paiements des accords sur les produits automobiles puisque, à part les coûts de transport qui sont généralement exclus de la valeur déclarée des véhicules et des pièces, les effets du commerce avec les pays du tiers monde et d'autres secteurs de l'économie ne sont pas couverts.

En donnant les détails sur l'industrie automobile qui figurent sur ce tableau, une attention particulière a été accordée aux fabricants qui résident au Canada et dont les produits peuvent faire l'objet de statistiques sur le commerce de marchandises. En plus de couvrir les fabricants d'automobiles, les données renseignent également sur les manufacturiers et fournisseurs engagés dans les industries automobiles d'après marché (là où les enquêtes sur la balance des paiements permettent de les identifier).

Source : Statistique Canada.

Tableau 5.10

Changements prévus dans la Convention générale sur le commerce et les tarifs pour la plupart des nations favorisées par les taux ad valorem des droits, articles 43803-1 et 61815-1

	1983	1984	1985	1986	1987
Automobiles et véhicules motorisés de toutes catégories, trolleybus électriques et châssis pour ceux-ci (tarif n° 43803-1)	12,1	11,4	10,7	9,9	9,2
Pneus et chambres à air (entiers ou en pièces de caoutchouc)	13,9	12,9	12,0	11,1	10,2

EMPLOI

Tableau 6.1

Emplois liés à la construction d'automobiles au Canada - 1964-1983 (en milliers d'emplois)

Année civile	Assemblage de véhicules automobiles (CTI 323)	Carrosserie de camions et remorques (CTI 324)	Pièces et accessoires d'automobile (CTI 325)	Tissus et accessoires pour l'automobile (CTI 188)	Total
1964	34,3	4,4	30,5	1,3	70,5
1965	39,8	5,8	35,3	1,9	82,8
1966	40,7	6,3	37,6	2,7	87,3
1967	38,7	6,7	37,7	2,6	85,7
1968	39,6	6,8	37,3	3,1	86,8
1969	42,3	8,2	40,4	4,1	95,0
1970	37,5	8,4	36,4	3,7	86,0
1971	41,0	10,1	41,3	4,3	96,7
1972	41,9	14,2	41,4	5,2	102,7
1973	45,2	14,8	48,8	5,8	114,6
1974	47,1	15,2	45,9	5,7	113,9
1975	43,4	14,4	41,2	4,8	103,8
1976	46,6	14,0	46,2	5,6	112,4
1977	50,6	12,6	48,6	6,5	118,3
1978	52,3	13,6	52,1	6,9	124,9
1979	52,6	14,8	49,8	6,6	123,8
1980	43,9	12,9	41,0	6,3	104,1
1981	43,4	12,1	44,7	7,2	107,4
1982	42,7	8,6	41,1	6,3	98,7
1983[1]	44,4	11,5	55,2	4,5	115,6

1. À partir de mars 1983, les données sur l'emploi sont fondées sur une enquête-échantillon plutôt que sur les données des entreprises comptant au moins 20 employés comme c'était le cas avant 1983. Par conséquent, on ne peut comparer les données de 1983 aux habituelles données sur l'emploi.

Source : Statistique Canada.

Tableau 6.2

Total des emplois dans l'industrie américaine des produits de l'automobile - 1972-1983 (en milliers d'employés)

Année	Total des véhicules automobiles et année de l'équipement (CTI 371)	Véhicules automobiles (CTI 3711)	Carrosserie de camions et d'autobus (CTI 3713)	Pièces et accessoires (CTI 3714)	Automobiles embouties (CTI 3465)
1972	874,8	415,2	46,1	383,0	104,5
1973	976,5	461,6	51,3	429,9	110,9
1974	907,7	416,2	54,8	402,7	95,5
1975	792,4	375,3	45,5	352,5	82,1
1976	881,0	415,9	43,7	399,0	99,5
1977	938,0	439,8	47,5	424,3	110,0
1978	977,1	451,5	51,4	443,6	114,0
1979	994,6	464,2	45,8	444,4	115,0
1980	788,8	368,1	39,7	349,5	95,3
1981	788,7	358,7	37,0	363,3	93,7
1982	704,8	321,3	31,1	325,4	82,0
1983	772,7	363,1	31,8	344,2	88,6

Source : U.S. Bureau of Labor Statistics.

Basé sur la classification type des industries (CTI), moyenne annuelle de 1972 à 1983.

Tableau 6.3

Industrie des pièces de véhicules automobiles par nombre d'emplois - 1982

Nombre d'employés	Nombre d'usines	Pourcentage du total des usines	Valeur des livraisons (en millions de dollars)	Pourcentage du total des livraisons
moins de 100	257	72,6	663,6	13,1
100-500	78	22,0	1 434,0	28,3
500 ou plus	19	5,4	2 962,2	58,6
Total	354	100,0	5 059,8$	100,0

Source : Statistique Canada.

USINES D'ASSEMBLAGE DE VÉHICULES ET DE FABRICATION DE PIÈCES AU CANADA

Tableau 7.1

PRINCIPALES USINES D'ASSEMBLAGE DE VÉHICULES AUTOMOBILES AU CANADA

LIEU	NOM DE LA SOCIÉTÉ/DE L'USINE	PRINCIPAUX PRODUITS
Colombie-Britannique		
Burnaby	Canadian Kenworth Company (division de Paccar Canada Ltd.)	camions
Burnaby	Freightliner of Canada Ltd.	camions
Kelowna	Western Star Trucks Inc.	camions
Vancouver-Nord	Pacific Truck and Trailer Ltd.	camions
Manitoba		
Winnipeg	Flyer Industries Ltd.	autobus
	Motor Coach Industries	autobus
Nouvelle-Écosse		
Halifax	Volvo Canada Ltd.	automobiles
Ontario		
Brampton	American Motors (Canada) Ltd.	automobiles
Chatham	International Harvester Canada	camions
Oakville	Ford Motor Company of Canada Ltd.	automobiles
	Ford Ontario Truck Plant	camions
Oakville	Mack Canada Inc.	camions
Oshawa	General Motors of Canada Ltd.: Usine d'assemblage d'automobiles	automobiles
	Usine d'assemblage de camions de GM	camions

Tableau 7.1 (suite)

Mississauga	Ontario Bus Industries Ltd	autobus
Scarborough	Usine de fourgonnettes de GM	fourgonnettes
Saint Thomas	Ford Motor Company of Canada Ltd.	automobiles
Windsor	Chrysler Canada Ltd.: usine d'assemblage d'automobiles	wagonnettes
	Pillette Road Plant	fourgonnettes et familiales
Québec		
Saint-Eustache	Usine d'autocar division diesel de GM	autobus
Sainte-Thérèse	Canadian Kenworth Company (division de Paccar Canada Ltd.)	camions
Sainte-Thérèse	General Motors du Canada Limitée	automobiles
Pointe-Claire	Prévost Car, Inc.	autobus

Source : Compilé à partir des renseignements fournis par les entreprises, la société des fabrications de véhicules à moteur et Statistique Canada.

Tableau 7.2

LISTE PARTIELLE DES PRINCIPALES USINES DE PIÈCES D'AUTOMOBILES AU CANADA

NOM DE LA COMPAGNIE/USINE	LIEU	PRODUITS
Usines internes		
American Motors (Canada) Inc.	Sarnia	blocs et moulages
Chrysler Canada Ltée		
Usine de garniture	Ajax	panneaux de porte; coussins et dossiers de siège
Usine de moulage d'aluminium	Etobicoke	pistons, carters de pompes à eau, boîtes de transfert des transmissions
Ford Motor du Canada Ltée		
Usine de verre de Niagara	Niagara Falls	vitres d'automobiles
Usine d'Essex	Windsor	moteurs V6
Usine de moteurs Ensite #1	Windsor	moteurs V8
Usine de moteurs Ensite #2	Windsor	machinerie du moteur et pièces embouties
Usine de moulage	Windsor	moulages de fer
Usine d'aluminium d'Essex	Windsor	moulages d'aluminium
Philco Ford	Don Mills	pièces radio et électroniques
General Motors du Canada Ltée		
Usine de fabrication	Oshawa	pièces embouties, batteries, radiateurs, ensembles d'instruments, matières plastiques, jantes

Tableau 7.2 (suite)

Fonderie	Saint Catharines	moulages métalliques (ferreux et non ferreux)
Usine d'essieux	Saint Catharines	essieux, freins à disque, bougies, suspensions avant, pièces de transmission
Usine de moteurs	Saint Catharines	moteurs V6 et V8
Usine de garnitures	Windsor	ensembles de garnitures, revêtements de portes
Usine de transmissions	Windsor	transmissions automatiques pour traction avant
Fabricants indépendants, de propriété étrangère (principales usines)		
AP Parts Of Canada	Rexdale	silencieux, tuyaux de sortie d'échappement et tuyaux d'échappement
Budd Canada Inc.	Kitchener Winnipeg	châssis, chauffe-moteurs
Canadian Fram Ltd.	Chatham	contrôle d'émanations, systèmes de refroidissement
Certified Brakes	Rexdale	disques de freins, alignement des freins, pièces hydrauliques
Groupe Continental du Canada	Amherstburg, Brampton	pièces embouties, ressorts
Hayes-Dana Inc.	Saint Catharines et Barrie	arbres de transmission, châssis, essieux
Kelsey-Hayes Canada	Windsor, Saint Catharines	roues, pièces de freins
Kralinator Filters	Cambridge	filtres à huile, à essence et à air

Tableau 7.2 (suite)

Rockwell International du Canada	La Colle Tilbury Gananoque Mississauga Bracebridge Chatham et Milton	ressorts à boudin, freins, pièces embouties, pièces en plastique
Standard Tube Canada Ltd.	Woodstock	pièces d'essieu
Standard Products Canada	Stratford	bourrelets étanches, supports de moteur et de carrosserie
TRW Canada, Div. de produits Thompson	Saint Catharines	pièces de volant, soupapes, appareils électro-mécaniques
Varta Batteries Inc.	Lachine Scarborough Saint Thomas Winnipeg Richmond	batteries
Walker Canada	Cambridge	silencieux, tuyaux de sortie d'échappement et tuyaux d'échappement
Compagnies de propriété canadienne		
A.G. Simpson Cie Ltée	Toronto et Windsor	pièces embouties
Ahoy Industries Inc.	Richmond	tubes de sorties d'échappement pour camions
Amcan Castings Ltd.	Hamilton	moulages
Asbestonos	Montréal	pièces de freins et de transmissions
Bulter Metal Products Co. Ltd.	Cambridge	pièces embouties
CAE Industries Ltd.	Saint Catharines Montréal Welland Vancouver	moulages en métaux non ferreux et alliages légers

Tableau 7.2 (suite)

Canadian-General Tower Ltd.	Cambridge	tissus pour sièges
Crila Plastic Industries Ltd.	Bolton	garnitures
Do Ray Lamp Company (Canada)	Toronto	éclairage et matériel sécuritaire pour camions
Dominion Auto Accessories	Toronto	éclairage protecteur, miroirs, clignotants
Fabricated Steel Products Ltd.	Windsor	pièces embouties
Fleck Manufacturing Inc.	Tillsonburg et Huron Park	harnais de câble
Huron Steel Products	Windsor	pièces embouties
Kendan Manufacturing Ltd.	Windsor	pièces de moteur diésel
Keystone A&A Industries Ltd.	Richmond	volants et couvertures de volants
Magna International Incorporated	Markham	pièces embouties, éléments de plastique, moteurs et instruments
National Auto Radiator Manufacturing	Windsor	pièces embouties
R.J. Stampings Company Ltd.	Montréal Smith Falls	pièces embouties
Stelco Inc. (fabb. de pièce seulement)	Gananoque et Toronto	attaches et pièces forgées
Tamco Ltée	Windsor	leviers des vitesses, changeurs de vitesse
Thrush Incorporated	Rexdale	silencieux, tuyaux de sorties d'échappement et tuyaux d'échappement

Tableau 7.2 (suite)

Tridon Ltée	Burlington et Oakville	colliers de serrage, clignotants électroniques, mécanismes et caoutchoucs d'essuie-glace
Produits cellulaires Waterville	Waterville	produits de caoutchouc, tableaux de bord rembourrés
Woodbridge Foam Corporation	Toronto	ensembles d'éléments de caoutchouc mousse

Une liste complète des manufacturiers candiens de pièces peut être obtenue de l'Association des manufacturiers de pièces d'automobile.